



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE INVERSIÓN PARA UNA EMPRESA DESTINADA A LA FABRICACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE TRAJES DE NIÑOS DE EDADES DESDE UN AÑO HASTA CUATRO AÑOS, EN LA
ZONA METROPOLITANA DEL PAÍS.

PROYECTO PARA UNA ORGANIZACIÓN

DANIEL CARVAJAL OCAMPO



MÉXICO, D.F.

2013

Agradecimientos.

Dedico este diseño de proyecto en memoria de mi hermana Ericka, quien ha dejado en mi vida el sentido más profundo de lo que significa vivir para mí. En todo momento la llevo en mi corazón.

Agradezco a mis padres Raymundo y Francisca quienes me han otorgado el regalo más grande, y que en una palabra se define como *vida*.

Agradezco a mis hermanos Gerardo y Javier por la guía en esta vida que me han dado, y porque cuento con ellos en todo momento.

Agradezco a mi asesor Mario Agüero por el apoyo obtenido en la realización del presente diseño.

Agradezco a mis amigos que no me permitieron dar un paso atrás, no interrumpieron mi camino, pero sobre todo no se apartaron de mi lado, Mayra, Gabriel, Edgar, y David.

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México, la cual me ha enseñado que la libertad le pertenece solo a quien se levanta para conquistarla en cada momento de su vida y lo hace con cada centímetro de su corazón.

Agradezco a Carolina por enseñarme que el valor de las letras se tiene en la sinceridad de la mano que las crea, disfrutando su presente, para poder soñar su futuro.

*“Estoy pensando que la razón le pertenece solamente a aquel que se limita a caminar,
Sin saber que el contradecirla nos puede llevar más lejos y de una mejor manera”*

Daniel Carvajal.

2013

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE INVERSION PARA UNA EMPRESA DESTINADA A LA FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE TRAJES DE NIÑOS DE EDADES DESDE UNA AÑO HASTA CUATRO AÑOS EN LA ZONA METROPOLITANA DEL PAIS.



Carvajal Daniel

01/01/2013

Contenido

1	Introducción	3
2	<u>Metodología de la Investigación</u>	
2.1	Elección del tema	4
2.2	Planteamiento del problema	4
2.3	Delimitación del problema	6
2.4	Objetivo de la investigación	6
2.5	Hipótesis	6
3.	<u>Antecedentes</u>	
3.1	Orígenes de la industria del vestido.	7
3.1.1	La revolución industrial	8
3.2	La industria del vestido en México	10
3.2.1	La industria textil en la independencia de México	14
3.2.2	La industria textil en la revolución de Mexico	17
3.2.3	La industria textil después de la segunda guerra mundial	21
3.3	Concepto de zona metropolitana	23
3.4	Que es una MiPyme	27
3.5	Problemática actual de una MiPyme	29
3.6	Programas de apoyo	32
3.7	Utilidad del estudio	51
4	<u>Definición del proyecto de inversión</u>	
4.1	Determinación del nombre de la entidad económica	51
4.2	Importancia, origen y definición del proyecto de inversión	52
4.3	Misión y visión	52
4.4	Análisis FODA del proyecto de inversión	53
4.5	Programa de actividades (Gráfica de Gantt)	56
5	<u>Estudio de Mercado</u>	
5.1	Breve análisis de la industria del vestido	58
5.2	Análisis de la oferta	63
5.2.1	Análisis de la oferta general	63
5.2.2	Análisis de la oferta particular	65
5.3	Demanda	68
5.3.1	Demanda poblacional	69
5.3.2	Demanda por gastos	71
5.4	Análisis de los precios	78
5.5	Comercialización	80
5.6	Promoción	84

6	<u>Estudio técnico</u>	
6.1	Análisis de la localización de la fábrica	85
6.2	Tamaño óptimo de la planta	87
6.3	Análisis de los procesos productivos	90
6.3.1	Diagrama de flujo del proceso productivo	92
6.4	Establecimiento de controles de calidad	92
6.5	Análisis de la maquinaria y equipo requerido así como el costo de mantenimiento	96
7	<u>Determinación de la estructura organizacional</u>	
7.1	Organigrama de la empresa	101
7.2	Análisis de puestos	102
8	<u>Constitución jurídica de la empresa</u>	
8.1	Constitución de la empresa	114
8.2	Licencias y permisos	115
8.3	Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)	117
8.4	Obligaciones tributarias (SAT, IMSS e INFONAVIT)	119
9	<u>Estudio financiero y evaluación financiera del proyecto</u>	
9.1	Estimación de inversión inicial	122
9.2	Presupuesto de ventas	132
9.3	Estado de Resultados	134
9.4	Estado de Situación Financiera	138
9.5	Evaluación del Proyecto de Factibilidad	140
9.6	Principales razones financieras	144
9.7	Conclusiones del proyecto	150
	<u>Bibliografía y Heliografía</u>	151
	<u>Índice de ilustraciones</u>	152

Introducción

Hoy en día es recurrente hablar del término Pymes y de microempresas, sobre estos últimos se centra el presente trabajo, ya que, es un estudio de factibilidad de una empresa que se encuentra dentro de esta clasificación.

Por ello se comenzará proporcionando una pequeña introducción sobre las MiPyMES a continuación:

De acuerdo a datos obtenidos por el INEGI, actualmente de los 4 millones 15 mil empresas que existen en nuestro país el 95.2% son MyPyMES.

Derivado de lo anterior podemos saber porque es necesario realizar un estudio de factibilidad de una industria que representa el 72% de empleos para el país, una industria que en tiempos anteriores tuvo una mayor capacidad de respuesta, ya que, la capacidad de competitividad de una Pequeña, Mediana y Micro Empresa es mucho menor que las empresas internacionales, debemos de desarrollar estudios que ayuden a establecer claramente áreas de oportunidad, así como convertir sus debilidades en oportunidades de desarrollo y sus amenazas en oportunidades, también por ello, será más claro establecer la factibilidad de un proyecto de inversión para una MIPYME de acuerdo a su capacidad, delimitando la zona metropolitana como el área para llevar a cabo las operaciones de la empresa.

El estudio de factibilidad abarcará el origen de la industria del vestido, el panorama económico político y social de la industria en México, conceptualización, características y problemática, así como programas de apoyo.

Después de establecer el marco conceptual, se elaborará el desarrollo del tema con sus diferentes etapas de investigación, las que abarcaran;

a) Definición del proyecto de inversión.

Dentro de este punto se aborda la identificación de oportunidades de negocio. Aquí se analizan las diversas posibilidades, situaciones o condiciones de éxito para el producto. También se describe a la empresa, al producto y su comportamiento en el sector al que pertenece, así como los riesgos que puede tener.

b) Estudio de mercado.

En este tema se obtendrá un estudio de segmentación del mercado y sus fuerzas, como lo es la oferta y la demanda, así como una de las etapas finales que es la distribución de nuestro producto, así como planear estrategias de comercialización

c) Estudio Técnico.

Esta parte del estudio corresponde a la determinación de los costos del proyecto y sus gastos de operación, estableciendo los insumos, los proveedores, la ubicación y tamaño de la planta y la determinación de la capacidad de producción.

d) *Determinación de la estructura organizacional*

El objetivo de este tema es definir la estructura jerárquica y sus correspondientes responsabilidades y funciones; así como las políticas de trabajo y la determinación de los sueldos de los trabajadores.

e) *Constitución jurídica de la entidad*

En este tema se mostrarán los preceptos legales a considerar para la constitución de una empresa, normatividad administrativa y formatos necesarios para la apertura y su funcionamiento.

f) *Evaluación financiera del proyecto de inversión.*

Finalmente para la investigación, se determinara la rentabilidad del proyecto, a través del análisis de los estados financieros, balance general y estado de resultados.

Después de ello se podrá determinar si el estudio de factibilidad cumplió con sus objetivos, y si la hipótesis planteada al inicio del estudio ha sido comprobada.

2. Metodología de la investigación.

2.1 Elección del tema.

El estudio de factibilidad, tiene una estructura en la que podemos ubicarnos en tiempo y espacio específicos, desde donde se partirá para realizarlo.

El tema genérico del presente estudios es: Finanzas

El tema específico que comprende el presente trabajo es: Estudio de factibilidad de inversión para una empresa destinada a la fabricación y comercialización de trajes de niños de edades desde un año hasta cuatro años en la zona metropolitana del país.

2.2 Planteamiento del problema.

Hoy en día, derivado de la crisis económica por la que atraviesa el país, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) constituyen la columna vertebral de la economía nacional por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional.

De acuerdo con los datos del Instituto Nacional De Estadística y Geografía (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 95.2% son MiPymes que generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

Derivado de lo anterior podemos determinar que las empresas que proliferan en nuestro país, y en las que de un porcentaje importante se basa nuestra economía, no tienen un alto grado de producción porque para ser clasificadas como MiPymes, la Secretaría de Economía, publica en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, que el tamaño de las empresas se determina de acuerdo a la siguiente estratificación:

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

La tabla anterior se publica en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2012.

Con los datos mostrados anteriormente, observamos que las empresas que pertenecen a la categoría de las MiPymes, tienen un elevado nivel de dificultad para poder competir de manera internacional, además de que el nivel de vida de las mismas, no les permite el poder desarrollarse y ser competitivas en el ambiente económico.

Además de lo anterior, nos encontramos con otro problema. “Con el Sistema de Apertura Rápida de Empresas” se abren compañías en menos de 48 horas, pero sin garantía de permanencia.

El promedio de vida de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) que abren a través del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE), se ha reducido entre dos y seis años, cuando en el 2007 el promedio era de entre cinco y siete años.

Por ello no solo se necesita que se les de apoyo económico a las MiPymes en nuestro país, o que se les den facilidades administrativas, sino también se necesitan crear MiPymes competitivas, suficientemente capacitadas para poder elevar sus expectativas de vida.

Derivado de lo anterior establecemos las siguientes preguntas.

¿Se puede crear una empresa que ofrezca una mayor calidad en sus prendas de vestir sin incrementar tanto los costos?, ¿puede crear empleos estables para la zona en la que este

ubicada y fomentar la inversión de capitales privados?, ¿se puede crear una empresa que tenga un periodo de vida no menor a los cinco años?

2.3 Delimitación del problema

Nuestro problema descrito anteriormente se puede delimitar de tal forma que, podemos ubicar nuestro estudio de factibilidad para una microempresa que se encuentre en un lugar que cuenta con facilidades como vías de comunicación, de obtención de materia prima, de distribución, y de un mercado que se mantenga en un constante crecimiento.

Además, nuestro estudio de factibilidad de inversión, tendrá un nivel mínimo de vida de cinco años, ya que la meta es crear una pequeña empresa con capacidad de crecimiento a una mediana empresa después de cinco años.

2.4 Objetivo del estudio de factibilidad

El objetivo del presente estudio, consiste en:

- a) Conocer las situación económica y social actual, para poder contar con las bases claras de lo que se puede obtener y lograr con el mismo.
- b) Realizar un estudio técnico, el estudio de mercado, determinar la estructura organizacional, jurídico y financiero para poder observar la viabilidad del mismo.

2.5 Hipótesis.

Las MiPymes hoy en día poseen con un amplio mercado, además de tener amplias oportunidades en proyectos de capacitación y financiamiento económico, por ello se pretende comprobar que una empresa de producción de prendas de vestir para niños es viable en la zona metropolitana del país.

3. Antecedentes

Desde la prehistoria¹, el hombre ha tenido la necesidad de llevar a cabo confecciones de prendas de vestir como medio de protección a los cambios de clima existentes en el planeta; estas prendas con el paso del tiempo comenzaron a figurar no sólo como protectores sino que también se convirtieron en ornamentos personales.

Debido a necesidades sociales a través de los años se han modificado las formas de producir y los destinos de la producción; es por ello que se necesita comprender el desarrollo de la industria del vestido en nuestro país y para ello es necesario entender el origen de la misma.

3.1 Orígenes de la industria del vestido

La industria del vestido tiene su origen en la industria textil, su “importancia esencial reside en la producción de artículos para diversos usos; satisface a la población de bienes de consumo de primera necesidad como telas con que se confecciona el vestido y otros productos que cubren y ayudan a la protección del cuerpo.

Entre las ruinas de las poblaciones neolíticas primitivas se encontraron los primeros indicios de la industria textil; prendas de vestir fabricadas con fibra de ixtle y, después de algodón, empezaron a competir con los vestidos de piel o faldas de hojas, utilizadas regularmente para protección ya sea ante el frío o el calor. Para ello, tuvieron que disponer de material apropiado o de elementos naturales que produjeran fibras largas, por lo que es de suponerse que debieron haber ensayado con muchos materiales. La industria textil no solo requiere el conocimiento de sustancias especiales, sino también de la cría de determinados animales y del cultivo de plantas específicas.

El algodón es la primera fibra corta (de 1 a 2 pulgadas de largo) empleada desde el periodo neolítico gracias a la invención del malacate o arcilla que se usó como contrapeso, a manera de volante y a la del telar fijo y de cintura. Estos dos elementos hicieron posible el desarrollo de la industria textil en Mesoamérica, cuya importancia y significado tuvo enorme valor en cada uno de los actos de la vida de sus antiguos habitantes”².

Cómo lo vimos anteriormente, la industria textil se desarrolla por las necesidades físicas del hombre, las cuales han pasado de la mera protección a utilizar la ropa como una medio de distinción: identificación de clanes, ornamentales, de estrato social, entre otras.

La producción textil y la confección de prendas, hasta hace un par de siglos, se realizaba de forma artesanal en pequeños talleres, sin embargo, debido a los avances tecnológicos que

¹ Se denomina historia al periodo que transcurre desde la aparición de la escritura a la actualidad. Todo suceso anterior a este periodo se conoce como prehistoria.

² Velasco Rodríguez, Griselle J. “Origen del textil en Mesoamérica”, IPN, pág. 23.

cambiaron la forma de producción, se llevaron a cabo toda una serie de cambios que modificaron la forma de producir, ¿quién produciría?, ¿cuándo produciría? y ¿para quién produciría?, proceso que se desarrolló en todo su contexto con la revolución industrial.

3.1.1 La Revolución Industrial

El proceso mediante el cual se logró una aceleración de la producción es lo que conocemos como Revolución Industrial; en este periodo se consiguió pasar de una producción meramente manual o artesanal a una producción en fábrica. La Revolución Industrial se divide tradicionalmente en dos fases:

- A. Finales del siglo XVII y principios del siglo XIX. En esta etapa la forma de producción era agraria; todo dependía de las condiciones climáticas y las formas de llevar a cabo las cosechas. Aunque en este periodo ya existía la mentalidad capitalista (máximo beneficio al menor costo posible e idea de competencia) en los empresarios, el panorama industrial era muy limitado.
- B. Finales del siglo XIX y principios del XX. La principal característica de esta fase es la aparición de la electricidad y el petróleo como principales fuentes de energía.

La Revolución Industrial fue un parte aguas en la historia de la humanidad, no sólo cambió la forma de producción, sino que tuvo cambios en la economía, en la sociedad y en la cultura que hasta ese momento se conocía. Todos estos cambios comenzaron en Inglaterra y se fueron extendiendo al resto de los países europeos principalmente.

Fue durante este proceso cuando desaparece el sistema Feudal para dar paso a un sistema en donde el capital vale más que el linaje. Esta transición “supuso la liberación de recursos naturales de propiedad colectiva o pública, cuya propiedad estaba regida por normas comunales dictadas por el Estado”³. El estado comenzó a vender suelo y subsuelo.

Otro de los grandes cambios que trajo la revolución industrial, fue la división de clases: empresarios y obreros. Esta separación va a traer otro de los grandes acontecimientos de la historia: los movimientos obreros y posterior sindicalismo que persiste en la actualidad. Esta división atrajo problemas como la problemática para el reclutamiento de trabajadores, ya que estos se encontraban acostumbrados al sistema agrario tradicional, donde cada quien producía para sí mismo, en cambio, ahora había que intercambiar la mano de obra por un salario, además de ello, no se encontraba con mano de obra calificada para los trabajos de fábrica.

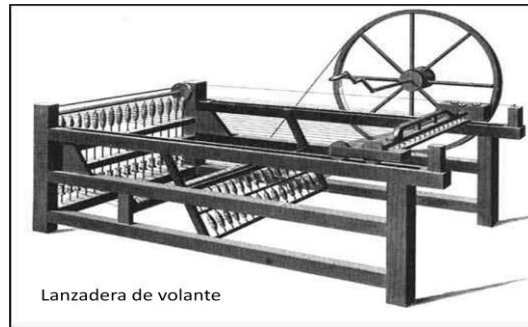
La Revolución industrial también propició el control del Estado sobre los agentes económicos del nuevo orden⁴, estableciendo por así decirlo, las reglas del juego con la implementación de leyes penales y mercantiles.

³ M. Valdisco Jesús; López García Santiago, “Historia Económica de la Empresa”. Ed. Crítica. 2000, pág. 177.

⁴ Empresarios, obreros, bancos, etc.

Respecto a los cambios tecnológicos, para objeto de nuestro estudio se enmarcan los siguientes ya que muestran el origen de la forma de producción actual:

Ilustración 1 Máquina lanzadera de volante y el telar mecánico



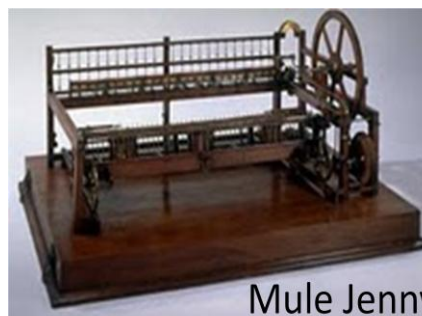
Lanzadera de volante

Ilustración 2 Spinning Jenny. Inventada en 1733 por Jonh Kay inventa. Esta máquina economiza el trabajo en el proceso del hilado, con un sistema de hilado múltiple



Spinning_Jenny

Ilustración 3 Mule Jenny. Inventada en 1780 por Samuel Crompton. Es otra máquina de hilado múltiple que permite fabricar hilo de diversos grosores



Mule Jenny

Con la invención de este tipo de maquinaria el trabajo se hizo más productivo: se profundizó en la división del trabajo, aparecieron grandes unidades productivas, se desarrolló y creció la mecanización, se aprovecharon fuentes de energía de origen inanimado, por ejemplo, el vapor, la electricidad, etc. Esto cambió la vida no sólo de los Estados nación, sino también de las colonias como lo era México en ese entonces.

3.2 La industria del vestido en México.

En el capítulo anterior se mostro una pequeña reseña de lo que fue el origen de la industria textil, pero para México ¿cuando se dio el origen de la industria textil?, es ahora lo que se mencionará a continuación:

La industria del vestido se remonta al periodo “neolítico, las características más notables de este periodo son: el labrado en madera, la fabricación de objetos de cerámica, y la industria textil.”⁵

En México, así como en el resto del mundo durante el periodo neolítico ya habían aparecido diferentes tipos de industrias, las cuales no se habían desarrollado en ese entonces como un medio para generar riquezas, o más bien, se habían desarrollado como un acto económico meramente de supervivencia.

Ya se mencionó en el capítulo anterior, que, el gran avance para este tipo de producción se da en las dos etapas de la revolución industrial, donde sucedieron importantes cambios en materia social, política y económica, se modificó la forma de producir, de comercializar y hasta la forma de regular legalmente lo que ello representaba.

Pero a pesar de los avances industriales en el mundo, en México los preludios de la industria textil fueron muy difíciles, ya que esta industria solo pudo iniciar su desarrollo con la consolidación capitalista. Aunque en el mundo se daban importantes cambios tecnológicos, en México hubo grandes dificultades ya que los campesinos que tuvieron que modificar sus formas de obtener ingresos; comenzaron dividiendo su tiempo entre la agricultura y la industria, por lo que los empresarios al ver la reticencia que tenían los campesinos hacia las fábricas, comenzaron a colocar sus industrias donde la producción agrícola era escasa, para así poder hacer que los campesinos tomaron como una opción viable la ocupación industrial.

En la época colonial se tuvieron obstáculos importantes en cuanto a producción, ya que había múltiples prohibiciones a la producción de textiles, pues estas estaban condicionadas por las disposiciones dictadas e impuestas por la corona española hacia las actividades productivas y comerciales. El objeto de estas prohibiciones era proteger las importaciones provenientes de la metrópoli (España); también se observaba un fuerte rezago tecnológico con respecto a los

⁵ Velasco Rodríguez, Griselle J. “Origen del textil en Mesoamérica”, IPN, pág. 26

países capitalistas pioneros, descansando la actividad textil en la producción propiamente artesanal y en empresas familiares.

Aunque alrededor de 1770 se observa que los comerciantes en la Nueva España financiaban a los tejedores para que estos produjeran finas telas, ello llevaba a un detrimento económico de la corona española, debido a esto se realizaron estudios sistemáticos de los telares que operaban en la Nueva España y para aumentar sus ingresos se tuvo una mayor supervisión de la industria textil durante la etapa de la colonia.

De 1781 hasta 1799 había una diferencia, derivada de la división de la producción de textiles en México en dos: a una forma y destino de producción se le llamaba “telares sueltos” y había otra que procedía de los “telares de obrajes”.

“ Durante la Colonia existió una industria textil que consistió en combinar textiles con plumas de aves preciosas, esta técnica es de origen prehispánico, continuó practicándose después de la Conquista debido a que fue muy apreciada por los españoles. Tenemos por ejemplo, un fragmento textil de Puebla, cuya historia desafortunadamente no se conoce (Ilustración 5); un manto de San Miguel Zinacantepec, del s. XVIII, que se encuentra en el Museo Nacional del Virreinato, Tepozotlán (Ilustración 6). Este manto es muy importante, está hecho de tres lienzos que forman un manto de plumón, cuyo uso al parecer fue ceremonial. La trama del tejido básico lo componen: hilo de algodón torcido a mano combinado con un material muy frágil. Se distinguen los elementos decorativos a manera de festón, o guía azul que ondea al borde de los cuatro lados de la tela combinados con ornamentos florales. A cada lado de los motivos florales se aprecian representaciones de lo que parecen ser tigres o leones con manchas; otras parecen ser de venados, con sus astas y cola pequeña, otra variante tiene la apariencia de un perro. Dentro de los espacios creados por la guía ondulante se distinguen pájaros con las alas extendidas con lo que parece ser una corona colocada en cada lado de la cabeza.”⁶

Ilustración 4 Fragmento de un textil de Puebla.

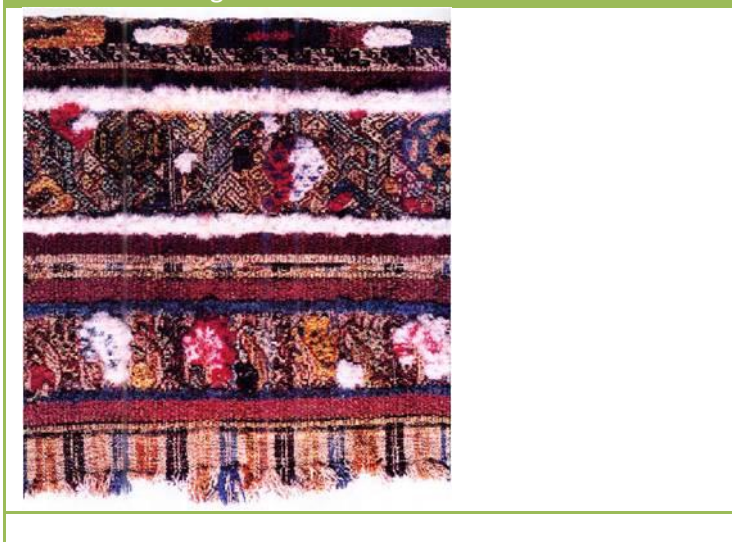


Ilustración 5 Manto de San Miguel Zinacantepec, del s. XVIII



Cortés introdujo a México la seda (material proveniente de China cuyo origen se remonta al año 1400 a. C.) y otros materiales como el lino, sin embargo, no se tiene mayor información ya que fueron reemplazados por una gran variedad de especies naturales”⁶.

Los telares sueltos se dedicaban a producir para una gran variedad de clases sociales, ya que iban desde la producción de ropa para rancheros hasta la producción de ropa para humildes trabajadores, sin sujeción a alguna oficina, ya que también pertenecían a una gama de propietarios extensa, tendiendo bajo este concepto una idea azarosa del tamaño de su producción ya que fluctuaban considerablemente, además de que estos telares operaban de manera informal, además de que eran considerados como artesanos, no como los que trabajaban en las pequeñas fábricas propiedad de pocos empresarios, a ellos se le conocía como sirvientes. “En ocasiones, el término obrador significaba unidad de producción, como el obrador de teñir, cardar, o tejer, es decir, la unidad para desempeñar estas funciones.”⁷ Estas dos formas de clasificar la producción tuvieron sus ventajas y desventajas, ya que los telares de obrajes tenían una mayor capacidad de financiamiento, en contrario con los telares sueltos, que eran operados por familias que era la forma más común de operar un telar suelto.

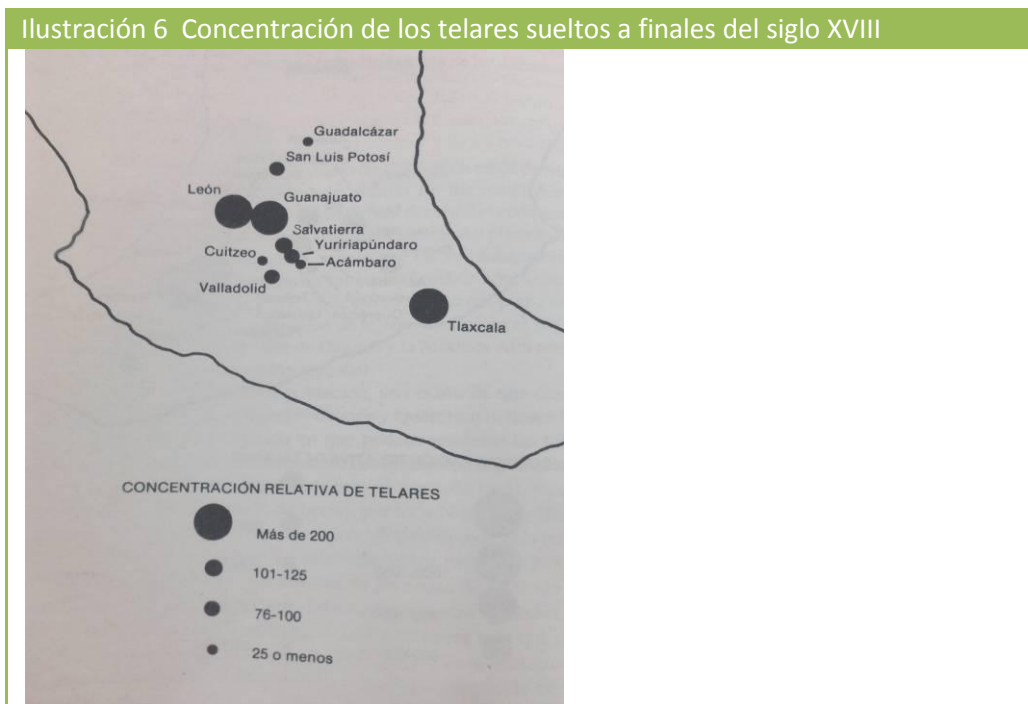
En cuanto a la obtención de las materias primas y de la comercialización, los telares sueltos lo llevaban a cabo en menor escala, además, cómo ya se mencionó, esta actividad se llevaba a cabo de manera informal. Esto ayudo para que a finales del siglo XVIII los telares sueltos tuvieran un mayor crecimiento y muchos españoles de América y de Europa, así como mestizos, todos ellos se dedicaron arduamente a la venta y producción de textiles.

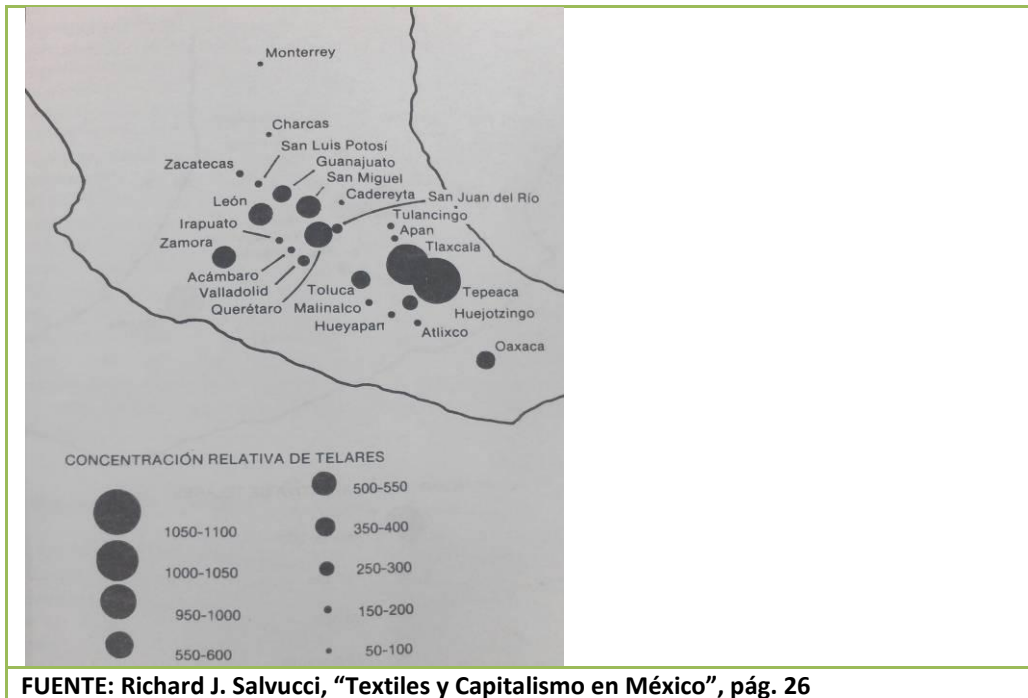
⁶ Cálculos a partir de las cifras de José María Quirós, Memoria de Estatuto, Veracruz, 1817. Los errores en las cifras publicadas originalmente por Quirós han sido corregidas por Doris M. Ladd, en *The Mexican nobility at Independence*, Austin, 1976, p. 26.

⁷ Richard J. Salvucci, “Textiles y Capitalismo en México”, pág. 26

Pero aunque la producción de textiles tuvo un aumento en el siglo XVIII, esto no significaba un aumento en la riqueza de los productores, debido a que la mayor parte de los telares estaban siendo operados por grupos familiares muy pobres, los cuales solo producían como una forma de vida no como una maximización de la riqueza como se le conoce hoy en día. Es por este mismo hecho que aunque la cantidad de personas dedicadas a este sector aumentó, no hubo avances significativos en el desarrollo general de la industria. Las industrias familiares no producían todo el año debido a que el abasto de las materias primas era estacional además no contaban con financiamiento suficiente para poder conservar un inventario.

A continuación se muestran mapas de la concentración de los telares sueltos a finales del siglo XVIII, además se muestran los ingresos que se percibían en estos distintos puntos, mostrando así una diferencia por zona y tipo de producción. Los números muestran la cantidad de telares que había en cada zona durante el año de 1781





Estas son algunas de las razones porque nuestro país aunque se encontraba en una expansión de la industria textil, no llegó a tener un desarrollo industrial significativo en comparación con lo que estaba sucediendo en Europa.

3.2.1 La industria textil en la independencia de México.

Con la expansión de la industria textil, pero sin crecimiento significativo en cuanto a nivel tecnológico, en el año de 1800 los Estados de Puebla, Guadalajara, Querétaro, Oaxaca y la Nueva España, tuvieron una mayor inversión que en esta actividad. Ello dio a México un momento excepcional en la manufactura, ya que además de una mayor producción en algodón y telas, también se desarrollaron industrias como la del jabón, vidrio y cerámica, así como la industria acerera.

Durante finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX como ya se mencionó, la industria manufacturera tuvo un crecimiento significativo, y de ello Arturo Gómez Alvarito, comenta lo siguiente:

Las importaciones se interrumpieron alrededor de cinco años por la participación de España en las guerras napoleónicas, La guerra de Independencia en la que se encontraba España contra Francia. Por ello, el Virrey José de Iturriga asumió el control de España, ya que no había autoridades representativas en el poder.

La corte de la Nueva España tenía una gran estabilidad, el Cabildo de la Ciudad de México pidió al Virrey José de Iturriga que se reconociera la soberanía popular y que convocara a las cortes, esto con el fin de que se comenzará con un gobierno autónomo.

Por ello, las cortes de Cádiz reconocieron a México como una parte de España, también debido a ello, la industria colonial pudo florecer escudada por la competencia europea. Sin embargo, esos periodos de protección artificial causada por la guerra ocurrieron con tanta frecuencia durante los siglos XVIII y XIX como para ameritar que casi los considere una suerte variable secular.

En 1806, cuando demanda insólitas fueron impuestas a las colonias de España, México procuró 39 millones de pesos, enviando 19 millones a España para ayudar a financiar las guerras en Europa.

La economía de Nueva España era fuerte, se encontraba bien distribuida, y en su mayor parte funcionaba en forma independiente de la madre patria. Aunque los metales preciosos representaban el 84% de todas las exportaciones, la colonia no llegó a ser una simple mono productora. A pesar de su carácter predominante y dinámico, la minería sólo constituía un segmento menor de la economía colonial En 1800, la minería contribuyó con 27.95 millones de pesos, o el 13% de la producción anual de México, mientras que la industria manufacturera computó 55 millones, o el 25%; la agricultura 138.63 millones, o el 62%. El extenso y variado mercado interno de México consumía el 86% de toda la producción nacional como lo demuestra la tabla I.

Ilustración 7 *CONSUMO NACIONAL*

Consumo doméstico		Exportaciones		Total		
Sector	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	62.0%
Agricultura	133 782 625	70.5	4 844 685	15.1	138 627 310	25.0
Industria	54 744 047	29.0	257 264	0.8	55 001 311	13.0
Minería	924 259	0.5	27 026 741	84.1	27 951 000	13.0
Total	189 450 931	100.0	32 128 690	100.0	221 579 621	100.0
% de la economía	86%		14%		100%	

Fuente: Cálculos a partir de las cifras de José María Quiroz, *Memoria de Estatuto, Veracruz, 1817*. Los errores en las cifras publicadas originalmente por Quiroz han sido corregidas por Doris M. Ladd, en *The Mexican nobility at Independence, Austin,*

Si se compara este periodo de la economía mexicana, con la economía estadounidense alrededor del año de 1800, se puede observar que el ingreso per cápita de la Nueva España era aproximadamente de 116 pesos al año, comparado con 165 pesos de los Estados Unidos. Esto nos muestra que ambos países tenían el mismo valor de exportaciones y los dos eran predominantemente agricultores, pero México poseía un sector industrial mucho más grande basado principalmente en la minería y la industria textil.

Las minas de plata, sin embargo, servían como motores del crecimiento económico, fomentando la expansión de la agricultura, el comercio y la industria. México fue el abastecedor de plata más importante del mundo a través de todo el periodo colonial. Durante los años

1780-1810, Nueva España produjo un promedio de veinticuatro millones de pesos de plata al año.

Por ello, no puede negarse que el Gobierno Español y la elite colonial habían creado en 300 años de dominación una economía y una sociedad defectuosas, pero estables y además una prosperidad suficiente para dar comodidad y hasta lujo a las clases superiores, y para auxiliar en suma importancia en los propósitos utilitarios del imperio español.

Debido a la pobreza por desigualdad en la distribución de las riquezas que imperó en la Nueva España, el descontento social era cada vez mayor hacia la corona española, aparecen los primeros levantamientos en Guanajuato, con Miguel Hidalgo a la cabeza, apoyado, en un principio, por los criollos ricos: mineros. Este fue un territorio que se pudo independizar económicamente, durante semanas, de la ciudad de México. La crisis de subsistencia y el hambre bastó a Hidalgo para levantar al campesinado contra el virrey, en nombre de Fernando VII. Pedía la independencia y la devolución de las tierras a los indios, así como la abolición de la esclavitud. La revuelta se convirtió en una guerra de desquite contra los blancos, incluidos los criollos, lo que sirvió para que estos no le prestasen ayuda. La revuelta degeneró en una guerra civil racial, de los indios y los mestizos contra los blancos y los propietarios. Esto le supuso quedarse sin el apoyo de la oligarquía mexicana. Fracasó tras el asedio a la ciudad de México.

La independencia del gobierno español y la anarquía que impero en ella destruyo todos los factores que favorecían a la economía mexicana, se deshicieron todos las uniones de respeto hacia la autoridad y de trafico cultural y económico, lo anterior mantenía unido al reino, pero sin ello lo que prospero en su lugar fue un regionalismo que no funcionaba a favor de México en términos macroeconómicos, y debido a ello se produjo también la intervención extranjera, la economía nacional estaba en decadencia, el campo era improductivo, la minería arruinada, el comercio sin lograr mayores avances, y la industria se encontraba abolida en sus primeros intentos que tuvo de crecer a finales del siglo XVIII, el gobierno padecía una debilidad orgánica producto de la deficiente economía nacional, además de que la organización de para recaudar impuestos y la administración que llevaba a cabo el reino había desaparecido; los gobernantes no tenían recursos para mejorar la situación del país, y por ello, se inclinaban ante las presiones del clero, el ejército y los agiotistas.

“Fue un caos lo que siguió a la guerra de independencia, ya que se arruinó la economía de la nación y destruyeron la legitimidad de sus instituciones. La inestabilidad política del país fue aprovechada por la inversión extranjera”⁸.

Alrededor de 1850, muchos mexicanos temían que su nación dejara de existir; el país había perdido más de la mitad de su territorio y la regeneración nacional parecía imposible de obtenerse.

⁸ La República Mexicana enfrente la invasión Española de 1829, de Francia en 1838, EUA en 1847 e Inglaterra, España y Francia en 1861

3.2.2 La industria textil en la revolución de México.

A pesar de los problemas que se tenían en todo el país, la industria del algodón durante estos años creció. Según el semanario de la industria mexicana, entre 1841 y 1842 los promedios de capital-mano de obra en la industria textil mexicana eran de 20 pesos por trabajador; casi la misma que para los trabajadores estadounidenses.

Ilustración 8 .Crecimiento de la industria textil algodonera mexicana⁹

Año	Número de fabricas	Número de usos en actividad	Kilos de hilaza	Piezas de manta
1837				44,929
1838			29,052	109,305
1839			14,988	124,948
1840			256,629	88,090
1841			446,692	195,758
1842			357,665	217,851
1843	59	106,708	3,737,953	326,750
1845	55	113,813	1,317,029	656,512
1853			3,348,200	875,224
1862	57	133,122	3,614,673	1,258,963
1878	89	248,044	2,925,420	3,255,408
1893	121	355,456	2,361,127	4,941,125

Todo el entorno del capitalismo mexicano o el imperialismo, crea una serie de relaciones durante el porfiriato (1876-910). Todo el proceso se da, con la privatización de las tierras que eran propiedad de campesinos, así como de los bienes eclesiásticos, otorgando todas las facilidades requeridas por los empresarios para el desarrollo de la banca y de la industria, además de crear una serie de medidas de protección arancelaria para apoyar a los dueños de las haciendas, y dio libertad completa a las actividades mercantiles. Esta política estatal propicio condiciones favorables como pacificación del campo, control político y sobre todo la abundancia de una mano de obra barata.

Durante el porfiriato se tuvo el mayor apoyo del capital extranjero, y por circunstancias históricas como la cercanía de los Estados Unidos, la extensión de las vías férreas, la lejanía y la falta de relaciones con algunos países europeos se favorecieron las inversiones norteamericanas.

Como resultado de todo el apoyo dado a los empresarios tanto nacionales como extranjeros, se tuvo un crecimiento en la habilitación de 20,000 km de vías férreas, además de ello, se

⁹ Ramos, Escandón Carmen, "La Industria Textil y el Movimiento Obrero en México", Ed. Cuadernos Universitarios, (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa), México. 1988

modernizaron las instalaciones en los puertos más importantes del país. Aunque se les había otorgado las mismas facilidades a los capitales extranjeros como los mexicanos, los capitales nacionales prefirieron las inversiones con menor riesgo, financiando fincas y predios urbanos, creando solamente inversiones que no iban destinadas a tecnología, sino que la tenían que comprar en el extranjero, lo que creó de la economía nacional una dependencia mayoritariamente de los E.U.A.

El crecimiento del ferrocarril se orientó de acuerdo a las necesidades de los inversionistas y también de acuerdo a las exportaciones extranjeras. Por ello, el tendido de vías de ferrocarril se encaminó en dirección a los puertos del golfo, sobre todo de Veracruz, y a los puntos fronterizos del norte.

La estructura del ferrocarril hizo posible la comunicación entre diferentes regiones que se habían mantenido anteriormente aisladas y aislado a otras que no formaron parte de las preferencias de los inversionistas. Por ejemplo; la parte central del país se convirtió en un lugar que atrajo gran cantidad de capitales, y el estado de Coahuila junto con el de Chihuahua y Durango crecieron económicamente en gran medida, las zonas de que tuvieron un menor desarrollo económico fueron las zonas del Pacífico y del sureste, el impacto de la construcción de ferrocarriles fue mucho menor.

La economía de la ciudad de México es especial, ya que además de que por tradición era una ciudad comercial, con la creación del ferrocarril se tuvo en la ciudad su centro nodal y la oportunidad de ampliar el alcance de los mercados, aumentando al mismo tiempo la producción, ya que una parte importante de la población rural emigró a la Ciudad de México, era una abundante cantidad de mano de obra, tanto de llegados del campo, como artesanos y comerciantes, los cuales contaban con una amplia experiencia en los oficios.

Con la migración que hubo a la ciudad de México la población de México aumentó de 200 a 471 mil habitantes de 1877 a 1900. Sin embargo la población del país disminuyó durante el año de 1900 a 1910, debido al empobrecimiento de la clase social baja y la emigración hacia los Estados Unidos, ya que había mayores oportunidades de empleo y mejor remunerados. El fenómeno que se experimentó de disminución y empobrecimiento de las condiciones de vida se debió principalmente al crecimiento anterior de las ciudades, ya que este es uno de los rasgos más característicos del periodo.

Uno de los sectores de mayor importancia en la economía durante esta etapa era la industria textil, ya que ésta sumaba casi la cuarta parte de los bienes facturados nacionales. Los estados de Puebla, Tlaxcala y el Distrito Federal contaban con cerca de 15^º fábricas, el empleo que se generaba en el país se debía en un 55% a esta industria, en cuanto a las ventas, el 72% de ellas pertenecían a la industria textil. La producción que se dio en las décadas anteriores ya se había transformado, ya que los talleres artesanales dedicados a la producción de manta y cambaya de algodón, fueron desplazados por la industria moderna, ya que entre 1877 y 1878 la producción de industrias textiles se redujo 4/5 partes.

La tecnificación de esta industria era compleja durante la época del porfiriato. “En el periodo comprendido entre 1895 y 1900, el mayor auge económico de todo el porfiriato, el número de hilanderos disminuyó de 41 a 26 mil, en tanto que el de tejedores empleados en las fábricas aumento de 19 a 26 mil. En el decenio de 1900 a 1910, el personal empleado en las fabricas aumento a 32 mil en tanto que el numero de artesanos se redujo mucho”¹⁰

Uno de los factores que favoreció el crecimiento de los mercados textiles fue el abaratamiento de los costos de transporte, además de ello, se recibe un mayor número de inversiones en la industria, creando una mayor capacidad productiva de la misma, ello se debió al mejoramiento de la instalaciones.

Esto da paso a que en la época de 1900 a 1910 se crearan nuevas empresas con una mayor capacidad competitiva, que aparte de tener procesos tecnificados, tenían alianzas con los distribuidores de las telas, así como con los distribuidores de la ropa, dándose un mayor control en los procesos, ayudando también esto en su competitividad.

Otro de los cambios producidos en el periodo de 1900 a 1910 fue en el cambio de la maquinaria, ya que anteriormente se producían los textiles con maquilas hiladores y en ese periodo se cambio a maquinas eléctricas, quedando casi completo el proceso de cambio, el 5% de la cantidad de maquinaria que existía para principios de siglo era considerada como telar antiguo.

La migración que hubo a las ciudades significo un aumento el nivel de ventas de prendas de vestir siendo este un factor clave para el crecimiento de la industria textil, pero debido a las reducciones de salarios que hubo su poder adquisitivo también se redujo, con ello, para poder hacer crecer el mercado, se vieron en la necesidad de aumentar las exportaciones, “El congreso aprobó en 1902 una ley según la cual los impuestos federales y estatales en productos de algodón de exportación serian devueltos al exportador. También se eximían los impuestos al algodón importado que se emplease para productos de exportación. Sin embargo, esta pretensión de alcanzar los mercados internacionales no se llevó a cabo”¹¹

Este fracaso se debió en gran medida por la falta de competitividad de la industria en calidad, tamaño y tecnología, todo ello derivado del tardío desarrollo textil en México. Derivado de lo anterior, continuó la dependencia de la economía mexicana, mostrándonos a sí una pausa en la creciente pero frágil economía mexicana en base a las dos industrias más grandes (industria minera e industria textil).

“En las zonas urbanas de crecimiento acelerado atrajeron una creciente población rural que buscaba integrarse a las ocupaciones urbanas: las fábricas, el pequeño comercio, los servicios.

¹⁰ Ramos, Escandón Carmen, “La Industria Textil y el Movimiento Obrero en México”, Ed. Cuadernos Universitarios, (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa), México. 1988, pág. 65

¹¹ Ramos, Escandón Carmen, “La Industria Textil y el Movimiento Obrero en México”, Ed. Cuadernos Universitarios, (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa), México. 1988 pág. 69.

Esto sin embargo significaba, para la mayoría de la población recién llegada, un cambio radical en cuanto a los hábitos de vida, tipos de ocupación y, en buena medida, se deterioraron las condiciones generales de vida puesto que las condiciones de trabajo de los nuevos obreros eran sumamente duras. Desde los horarios fijos, el trato impersonal y las rigurosas medidas de las fabricas, hasta el desarraigo de la población nativa y la inseguridad en el empleo, todos ellos fenómenos a los que el recién llegado tenía que enfrentarse y que significaban un cambio sustancial en sus hábitos mentales, sus relaciones sociales, sus horarios, etc”¹².

Así es como se presenta la vida y la economía de la población mexicana a finales del porfiriato, con una industria textil que se encontraba dividida tanto regional como sectorialmente con problemas de crecimiento. Ello nos muestra también que para finales del periodo porfiriano la producción de algodón disminuyo afectado a la manufactura, con problemas de expansión hacia el exterior del país.

Como hubo de pasar cien años antes, en la República de 1910 crecía el descontento por la concentración de dinero en pocas manos, lo cual genero una serie de levantamientos en diferentes de la República. Ante este escenario, el presidente Porfirio Díaz se vio obligado a crear una política de represión contra los trabajadores y de apoyo a los empresarios, dándose por ende un mayor número de protestas por parte de los trabajadores ya que la industrialización deterioraba ostensiblemente las condiciones de vida de los trabajadores.

La revolución mexicana logra el derrocamiento del Presidente Porfirio Díaz. El nuevo presidente era entonces Francisco y Madero, el cual debía de atender las demandas que dieron causa de la revolución mexicana, la necesidad de establecer una política laboral era evidente.

El gobierno de Madero apoyo la creación de los sindicatos, con lo cual los obreros tendrían una mayor capacidad de hacer respetar su condición laboral, creando también para esos fines al Departamento del Trabajo, quien debía de recabar toda la información relacionada con el tema laboral del país.

En cuanto al grupo de los textileros, se necesitaba crear una reconciliación entre los trabajadores y los empresarios, para hacer del sector de la industria textil clave en las relaciones obrero patronales.

En materia económica se habían dado retrasos económicos de suma importancia a causa de la revolución; la producción llego a detenerse casi por completo, abandonando las esperanzas de aumentar el número de fábricas que contaban con mejor tecnología y a las ambiciones de poder tener una mayor presencia en los mercados internacionales, pese a ello no dejó de ser una industria sumamente importante en la economía del país, perdiendo peso más adelante frente a industrias como la petrolera y farmacéutica.

¹² Ramos, Escandón Carmen, “La Industria Textil y el Movimiento Obrero en México”, Ed. Cuadernos Universitarios, (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa), México. 1988 pág. 70.

3.2.3 La industria textil después de la segunda guerra mundial.

Las cifras de la industria textil para el año de 1930 eran las siguientes:

- a) Empleo: 26% de los trabajadores.
- b) Aportaba el 18% de la manufactura total
- c) Y absorbía el 14% del capital total invertido en la industria de la transformación.

Estas cifras demuestran que la industria textil seguía teniendo peso en la economía mexicana, pero ya no tenía la presencia obtenida antes de la revolución. Bajo el gobierno del general Cárdenas se dieron una serie de medidas en materia de impuestos con el fin de crear una protección en materia de exportaciones, aumentando así la demanda interna de los productos nacionales.

En el contexto de la segunda guerra mundial se vio favorecida la producción de textiles, aumentando las exportaciones hacia el Centro y Sur de América; elevó tanto su nivel esta industria, que llegó a alcanzar el 42% de producción en el año de 1945 con respecto al año de 1940, pese a ello, las empresarios disminuyeron los salarios y aumentaron las jornadas de trabajo, además de realizar una baja inversión en tecnología. Esto dio como resultado una pérdida de los mercados ganados durante la Segunda Guerra Mundial, debido a ello, se vieron afectados tanto los empleos creados, las exportaciones, la inversión, y la disminución de producción a tal grado que las plantas siguieron operando con capacidad máxima de hasta un 60%.

Pero a pesar de este fracaso, durante el año de 1960 se comenzaron a implementar nuevas tecnologías, además de implementar nuevos procesos de producción, ello con el fin de poder ser más competitivos y en un futuro poder volver a tener presencia significativa en los mercados internacionales. Sin embargo la industria continuó arrastrando grandes carencias.

La industria estuvo sumergida en cambios sin precedente alguno, hasta que por finales de los años ochentas sufrió una transformación que se hace general hasta el año de 1994, ya que en ese año se celebró el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el cual participaron México, Estados Unidos y Canadá. Con ello se volvieron más dinámicas las exportaciones, el empleo y el PIB. Este tratado fue un estímulo de suma importancia para el crecimiento de la industria fibras, textil y confección, esto fue un resultado de haber celebrado el tratado con EUA, ya que México se encontró en primer lugar de preferencias de importación por parte de EUA desde el año de 1997 al año 2000.

Pero por los tratados celebrados entre EUA y diversos países proveedores que compitieron con bajos costos por mediados del año 2001 comenzaron a cerrar empresas maquiladoras llegando a 322 cerradas para el año de 2002 según el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), esto ocasionó la pérdida de 199 mil empleos, reducción de las ventas del sector en 6.6% dando paso a que entre las empresas que sobrevivieron se crearan monopolios, además de tener también como consecuencia un crecimiento en el sector informal.

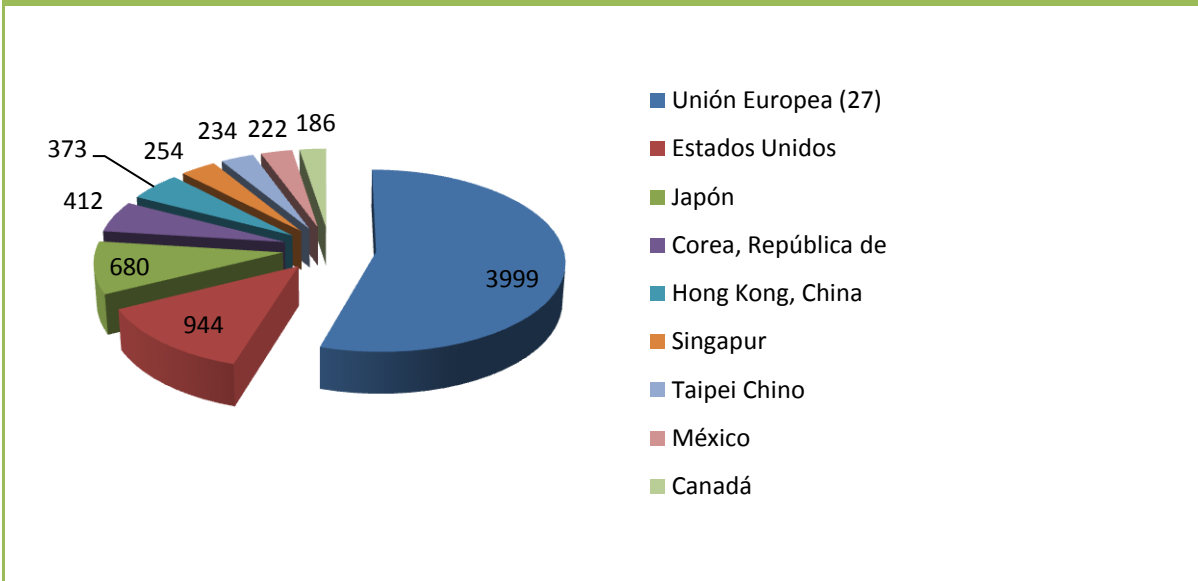
Después de la adhesión de China y Vietnam a la OMC se han creado una serie de grandes retos y oportunidades, ya que los dos últimos países mencionados tienen una exportación y producción textil a bajo costo, lo cual afecta de manera significativa la economía nacional, ya que no se puede competir con ellos en esa materia.

Aunque a nivel internacional el mercado se ha reducido, la industria tiene una importante participación en diferentes estados de la República como se puede mostrar en el siguiente mapa:



Uno de los nichos de oportunidad para la industria textil pueden ser las áreas donde se tienen menos presencia, y donde nos ha enseñado la historia no hemos ingresado de manera competitiva, como son las exportaciones, ya que en este sector se han desaprovechado las oportunidades, a continuación se muestra una gráfica con la participación que tiene el país en las exportaciones mundiales de manufacturas, en las cuales se encuentra la industria textil.

Ilustración 10 Los diez principales exportadores de manufactura a nivel mundial en 2012 (cifras presentadas en Miles de Millones de Dólares)



FUENTE: OMC Estadísticas de Comercio Internacional por sectores, 2012.

Con los datos y la breve historia de la industria del vestido, desde sus orígenes, sus crecimiento, decadencia, su aportación a la economía y hasta un semblante general de su posición actual, podemos colocar las oportunidades de poder crear una empresa que tome el rezago en que se encuentran la mayor parte de las fabricas de ropa y tomar las como oportunidades de negocio, por lo cual, en los siguientes capítulos, se abordaran un mayor número de cifras y estadísticas del área que nos compete, la cual es una fábrica de ropa de niño en la zona metropolitana.

3.3 Concepto de zona metropolitana.

El término zona metropolitana se acuñó y desarrolló en Estados Unidos a partir de los años veinte del siglo pasado y se utiliza la mayoría de las veces para referirse a una ciudad de gran tamaño cuyos límites rebasan los de la unidad político y administrativa que originalmente la contenía; en el caso de México, dicha unidad es el Distrito Federal mas algunos Municipios.

“La definición para la zona metropolitana es; el conjunto de dos o más municipios donde se localiza una ciudad de 50 mil o mas habitantes, cuya área urbana funciones y actividades rebasan el límite del municipio que originalmente la contenía, incorporando como parte de sí misma o de su área de influencia directa a municipios vecinos, predominantemente urbanos, con los que mantiene un alto grado de integración socioeconómica; en esta definición se

incluye además a aquellos municipios que por sus características particulares son relevantes para la planeación y política urbanas”.¹³

Municipios metropolitanos y criterios de delimitación

“Para la delimitación de las zonas metropolitanas se definieron a su vez tres grupos de municipios metropolitanos, con sus respectivos criterios.

1. **Municipios centrales.** Corresponden a los municipios donde se localiza la ciudad principal que da origen a la zona metropolitana, los cuales se identificaron a partir de las siguientes características:
 - a) Municipios que comparten una conurbación intermunicipal, definida ésta como la unión física entre dos o más localidades censales de diferentes municipios y cuya población en conjunto asciende a 50 mil o más habitantes.
 - b) Municipios con localidades de 50 mil o más habitantes que muestran un alto grado de integración física y funcional con municipios vecinos predominantemente urbanos
 - c) Municipios con ciudades de un millón o más habitantes.
 - d) Municipios con ciudades que forman parte de una zona metropolitana transfronteriza, con 250 mil o más habitantes.

2. **Municipios exteriores definidos con base en criterios estadísticos y geográficos.** Son municipios contiguos a los anteriores, cuyas localidades no están conurbadas a la ciudad principal, pero que manifiestan un carácter predominantemente urbano, al tiempo que mantienen un alto grado de integración funcional con los municipios centrales de la zona metropolitana, determinados a través del cumplimiento de cada una de las siguientes condiciones:
 - a) Su localidad principal está ubicada a no más de 10 kilómetros por carretera pavimentada y de doble carril, de la localidad o conurbación que dio origen a la zona metropolitana en cuestión.
 - b) Al menos 15 por ciento de su población ocupada residente trabaja en los municipios centrales de la zona metropolitana, o bien, 10 por ciento o más de la población que trabaja en el municipio reside en los municipios centrales de esta última.
 - c) Tienen un porcentaje de población económicamente activa ocupada en actividades industriales, comerciales y de servicios mayor o igual a 75 por ciento.
 - d) Tienen una densidad media urbana de por lo menos 20 habitantes por hectárea.

3. **Municipios exteriores definidos con base en criterios de planeación y política urbana.** Son municipios que se encuentran reconocidos por los gobiernos federales y locales como parte de una zona metropolitana, a través de una serie de instrumentos que

¹³ Definición del libro Delimitación de las Zonas Metropolitanas de México 2005, CONAPO, SEDESOL, INEGI

regulan su desarrollo urbano y la ordenación de su territorio, independientemente de su situación respecto de los criterios señalados en el punto anterior. Para su incorporación se tomó en cuenta el cumplimiento de al menos una de las siguientes condiciones:

- a) Estar incluidos en la declaratoria de zona conurbada o zona metropolitana correspondiente.
- b) Estar considerados en el programa de ordenación de zona conurbada o zona metropolitana respectivo.
- c) Estar reconocidos en el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio vigente”¹⁴.

Lo anterior con apego a la Ley General de Asentamientos Humanos y a la legislación urbana de cada entidad federativa. En este sentido, la Ley General citada establece que cuando el fenómeno de conurbación involucre a municipios de dos o más entidades federativas, su planeación y regulación conjunta estará a cargo de la Federación, las entidades federativas y los municipios respectivos, en el ámbito de sus competencias, entre las que se encuentran el convenir la delimitación de la zona conurbada correspondiente (Arts. 20 y 21). A su vez, los fenómenos de conurbación ubicados dentro de los límites de una misma entidad federativa se rigen por lo que establece la legislación local (Art. 26).

De acuerdo a lo anterior, las partes integrantes de la Zona Metropolitana serían las siguientes:

Tabla 1. ZONA METROPOLITANA: Distrito Federal. Año 2011	
Delegación	Población de 0 a 14 años ¹⁵
Álvaro Obregón	158,067
Azcapotzalco	78,837
Benito Juárez	44,428
Coyoacán	108,490
Cuajimalpa de Morelos	50,206
Cuauhtémoc	90,653
Iztacalco	76,525
Iztapalapa	454,461
Magdalena Contreras	55,360
Miguel Hidalgo	57,727
Milpa Alta	39,057
Tlalpan	136,310
Tláhuac	104,010
Venustiano Carranza	84,409
Xochimilco	104,569

¹⁴ SEDESOL, INEGI. Op. Cit.

¹⁵ Fuente: Consejo Nacional de la Población (CONAPO) “de la población de México 2005-2050”

Tabla 2. ZONA METROPOLITANA: Estado de México Año 2011

Municipio	Población de 0 a 14 años ¹⁶
Acolman	25,366
Atenco	15,665
Atizapan de Zaragoza	111,665
Coacalco de Berriozabal	76,518
Cuautlitan	38,128
Chalco	91,605
Chiautla	7,294
Chicoloapan	82,587
Chiconcuac	6,093
Chimalhuacan	174,056
Ecatepec de Morelos	432,980
Huixquilucan	63,469
Ixtapaluca	173,824
Jaltenco	7,275
Melchor Ocampo	10,836
Naucalpan de Juarez	183,634
Nezahualcoyotl	244,412
Nextlalpan	8,346
Nicolas Romero	97,631
Papalotla	1,126
La Paz	74,754
Tecamàc	104,650
Teoloyucan	24,774
Teotihuacan	14,093
Tepleaoxtoc	8,685
Tepotzotlan	20,485
Texcoco	55,563
Tezoyuca	9,656
Tlalnepantla de Baz	137,035
Tultepec	35,555
Tultitlan	136,198
Zumpango	41,364
Cuautitlan Izcalli	119,796
Valle de Chalco Solidaridad	113,840

¹⁶ Idem

Tabla 3. ZONA METROPOLITANA: Hidalgo. Año 2011

Municipio	Población de 0 a 4 años ¹⁷
Tizayuca	19,538

De acuerdo a lo anterior, podemos ya aclarar la zona geográfica en donde se comercializara la ropa de niño, teniendo en cuenta en que esta delimitación geográfica no será limitante para un futuro crecimiento.

3.4 ¿Que es una MiPyme?¹⁸

De acuerdo a la Secretaria de Economía (SE), las microempresas son aquellas empresas que tienen entre 0 a 10 trabajadores, independientemente del giro a que se dediquen.

Ventajas de las microempresas¹⁹:

- De cada 100 empresas mexicanas, 96 son microempresas.
- Contribuyen con el 72% del empleo.
- Aportan el 52% del PIB.

Desventajas de las microempresas²⁰:

- Limitada profesionalización.
- Crecimiento desordenado.
- Rezago tecnológico.
- Altos consumos de energía.
- Imagen comercial descuidada e insalubre.
- Administración informal ("de cajón").
- Limitados accesos al financiamiento.

Por su parte, la misma SE existen dos clasificaciones: las que se desarrollan propiamente como empresas (se distingue claramente una organización y estructura) y las familiares (le dan mayor importancia a la supervivencia).

Ventajas de las Pymes²¹:

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.

¹⁷ Idem.

¹⁸ MiPyme es un acrónimo o siglas con el que se identifica a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, legalmente constituidas para realizar actividades productivas.

¹⁹ http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74

Consultado el 12 de marzo de 2012

²⁰ Idem

²¹ http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=67

Consultado el 12 de marzo de 2012

- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

Desventajas de las Pymes²²:

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno

Tabla 3 Clasificación de Mipymes²³

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro Pequeña	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

De acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística Y Geografía (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son MiPymes que generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

²² Idem

²³ Diario Oficial de la Federación. Op. Cit

Es por ello que, el papel desempeñado por las MiPymes en nuestra economía ha sido sujeto a revisión continúa a lo largo de la última década, realzando su potencial de creación de empleo, su dinamismo innovador, su flexibilidad o capacidad que tienen para adaptarse a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad económica que enfrenta el país en los años actuales y venideros.

Las crisis de las décadas anteriores revierten la tendencia de crear grandes empresas que se fatiguen rápidamente con cambios bruscos en los contextos políticos, económicos y sociales, por ello hoy en día se puede ver que las MiPymes forman una parte importante en la economía de México, ya que son menos vulnerables a los cambios bruscos en la economía.

“Sin embargo, en un contexto de globalización, las grandes empresas también siguen jugando un papel muy importante. De tal forma que desde los años noventa se podría estar atestiguando un nuevo repunte de la importancia cuantitativa de la gran empresa en la economía mundial, impulsada por los avances en la liberalización comercial y financiera. La organización industrial muestra que las economías con mayor grado de apertura al comercio internacional tienen un tamaño de empresa superior al de aquellos países con menor grado de integración internacional. Esto lleva, sin duda, a preguntar si el incremento potencial de mercados internacionales favorece al incremento en la dimensión óptima de la empresa, contrarrestado por una fragmentación de los mercados en donde las MiPymes pueden jugar un papel importante en la personalización y servicio en nichos específicos”²⁴.

Pese a lo anterior, en México se ha logrado un mayor apoyo a la promoción de las MiPymes y de los emprendedores, apoyando con creación de instituciones encaminadas al apoyo de las mismas, de manera financiera y de capacitación.

3.5 Problemática actual de una MiPyme.

La problemática que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas son la baja generación de valor agregado, a pesar de contribuir con el 72% del empleo del país, ya que los empleos que generan generalmente no son competitivos, también se encuentra la problemática de un limitado historial crediticio, ya que las empresas de nueva creación nunca han tenido este historial y las existentes no cuentan con historiales crediticios adecuados por tener una vida muy corta en la actualidad que va entre dos y cuatro años actualmente.

²⁴ Evaluación integral 2008-2009 Fondo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo Pyme) Hugo Javier Fuentes Castro (archivo de internet)

Además de los puntos mencionados, las MiPymes cuentan con algunas otras desventajas como:

a) Desventaja de competitividad frente a las importaciones de bajo costo asiáticas.

Desde el ingreso de China y Vietnam a la OMC durante el año 2004 se han introducido al país gran cantidad de prendas de vestir de bajo costo, precios con los que los empresarios mexicanos en su mayoría no pueden competir, además de que hay países que han aumentado su presencia en los mercados internacionales como India y Pakistán.

A continuación se muestran datos de la OMC donde se muestra las posiciones que ocupó México durante el año 2010:

Textiles:

- 5º Exportador mundial (6,020 millones de dólares)
- 5º Exportador a EUA (1,759 millones de dólares)
- 5º Exportador a Canadá (126 millones de dólares)
- 30º Exportador a Unión Europea.

Prendas de vestir

- 10º Importador mundial (2,520 millones de dólares)
- 6º Exportador mundial (7,270 millones de dólares)
- 2º Exportador hacia EUA (6,375 millones de dólares)
- 6º Exportador a Canadá (284 millones de dólares)

- b) **Instalaciones.** El empresario de una micro o mediana empresa no tiene el conocimiento suficiente para poder elegir las instalaciones que mejor se adecuen a sus necesidades. Comúnmente se utiliza la maquinaria común que se utilizaba desde hace diez o más años.
- c) **Nuevas tecnologías.** México no es un país que tenga un alto nivel de tecnología, ni siquiera una generación de la misma.
- d) **Capacitación y Gestión.** La mayor parte de las empresas que producen prendas de vestir en México, no observan la capacitación como un gasto, no como un tema de inversión.
- e) **Cultura empresarial.** No se fijan metas estratégicas para mantener los niveles de la empresa o elevarnos, haciendo de esta más un nivel de vida que un negocio empresarial.
- f) **Acceso a mercados.** En México se concentran una elevada concentración a pesar de la ley de monopolios de la industria textil.

3.6 Programas de apoyo.

En la zona metropolitana existen diferentes programas de apoyo, los cuales tienen diferentes características, las cuales han sido establecidas de acuerdo al tipo de proyectos y de personas que dirigen la empresa.

A continuación detallamos cada uno de ellos:

a) Fondo Nacional Para el Desarrollo de la Ciudad de México (FONDESOS).



Este programa de carácter público, no es patrocinado ni promovido por ningún partido político alguno.

FONDESOS cuenta con los siguientes tipos de programas:

Crédito para tus proyectos.

Este programa está especialmente creado para emprendedores, que quieren iniciar un nuevo negocio. Con este financiamiento se busca fomentar la creación de empresas, lo que hace una persona activa laboralmente y al mismo tiempo se generan oportunidades de empleo para otros.

Se necesitan reunir a un grupo de 5 a 15 personas para que cada una de ellas sea aval de uno solo de ellos, juntos formarán un grupo solidario, donde cada miembro tendrá como responsabilidad el pago puntual del crédito. En este programa los préstamos son de mil a doce mil pesos por persona del grupo solidario. El financiamiento se otorga para una actividad colectiva o individual.

Este programa está dividido en cuatro niveles, y conforme se avanza, aumenta el monto del financiamiento. El plan del crédito es de la siguiente manera:

Tabla 4 FONDESOS: “Crédito para tus proyectos”

Nivel	Monto máximo por nivel	A un plazo de	El total a pagar es de:
1	\$ 3,000	8 quincenas	\$ 3, 136.56
2	\$ 6,000	16 quincenas	\$ 6, 310.56
3	\$ 9,000	20 quincenas	\$ 9, 577.80
4	\$ 12,000	20 quincenas	\$ 12, 770.40

Tabla 5 requisitos para obtener el “Crédito para tus proyectos”

Primer Microcrédito	Segundo Microcrédito	Tercer Microcrédito	Cuarto Microcrédito
Monto \$1,00 a \$3,000 Plazo 8 quincenas	Monto \$4,000 a \$6,000 Plazo 16 quincenas	Monto \$7,000 a \$9,000 Plazo 20 quincenas	Monto \$10,000 a \$12,000 Plazo 20 quincenas
<p>Requisitos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vivir en una de las 867 UT seleccionadas para este programa. 2. Formar un Grupo Solidario de 5 a 15 personas. 3. Ser mayor de edad y de preferencia jefe (a) de familia. 4. Presentar solicitud de crédito y proyecto productivo al representante del Fondeso en las oficinas de microcréditos de cada Delegación. 5. Original y copia de: credencial de elector y comprobante de domicilio (dos meses de antigüedad) de agua, predio y/o teléfono de cada integrante del grupo. 6. Acudir al curso de capacitación correspondiente. 5. Acudir a un curso de capacitación impartido por este programa. 	<p>Requisitos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que los recursos hayan sido destinados al proyecto productivo propuesto inicialmente. 2. Que los proyectos se estén desarrollando favorablemente. 3. Que todos los integrantes del grupo hayan pagado el crédito anterior. 4. Podrán solicitar hasta el doble del monto inicial 		

Tu negocio crece.

Destinado al micro o pequeño empresario, que desea crear o hacer crecer su empresa pero no tiene un fácil acceso a créditos de los bancos, FONDESO tiene para ellos un programa que se ajusta a sus necesidades. Los créditos que se otorgan en FONDESO son de dos tipos, dependiendo de las necesidades que tengan los negocios²⁵:

- a) **Habilitación:** Destinado a la compra de mercancía, materias primas, arrendamiento, nóminas, insumos y gastos directos.

²⁵ En ningún caso los créditos podrán ser aplicados para pagos de pasivos.

En el caso de que los créditos de habilitación o avío cuando el destino sean sueldos, salarios o rentas, éstos se podrán estimar hasta por un período de tres meses.

- b) Refaccionario: Destinado para la compra de Maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, transporte, adaptación o mejora de instalaciones.
- c) Cuenta corriente: Destinado para capital de trabajo y se financiará hasta el 70% del valor de los pedidos o contratos que presenten los solicitantes, con disposiciones mínimas de \$ 5,000.00 y máximas por el equivalente al monto de la línea de crédito.

Población Objetivo: Micro y pequeñas empresas constituidas como personas físicas o morales con residencia y desarrollo de actividades en el Distrito Federal.

Porcentaje de financiamiento: Acorde a las necesidades y capacidades de pago del acreditado, éste podrá tener acceso tanto a un crédito refaccionario, como uno de habilitación o avío, ambos financiamientos podrán ser hasta por el 100% de la inversión total a realizar.

En el caso de créditos de cuenta corriente, estos deberán de estar destinados a capital de trabajo y se financiará hasta el 70% del valor de los pedidos o contratos que presenten los acreditados, con disposiciones mínimas de \$ 5,000.00 y máximas por el equivalente al monto de la línea de crédito.

El crédito lo pueden solicitar tanto personas físicas como morales, variando los requisitos en cada uno de los casos. El esquema de financiamiento, para este programa es el siguiente:

Tabla 6. FONDESO: Esquema de financiamiento del crédito “Tu negocio crece”

Tipo de crédito	Plazos para pago del crédito	Monto	Tasa de interés
Crédito de habilitación	24 meses	*Los créditos se podrán otorgar por un monto mínimo de \$5,000.00 y un máximo de \$300,000.00 de acuerdo con las necesidades, la capacidad de pago del solicitante y el análisis de riesgo del proyecto. En caso de que se otorguen dos o más tipos de créditos a un acreditado, éstos en suma no podrán rebasar el monto máximo de \$300,000.00. *Para el caso de negocios de nueva creación el monto máximo a financiar será de \$200,000.00, considerando los mismos criterios.	La tasa de interés ordinario aplicable a los financiamientos otorgados a través del programa, será del 16% anual fija sobre saldos insolutos. La tasa de interés ordinario del 12% será aplicable para sectores vulnerables de la población.
Crédito refaccionario	36 meses		
Crédito de cuenta corriente (línea revolvente)	36 meses (vigencia)		

Tabla 7. FONDESO: Requisitos para el crédito “Tu negocio crece”

Tipo de persona	Requisitos	Documentación en
Personas Físicas	<ol style="list-style-type: none"> Proyecto productivo a financiar. Acta de nacimiento del solicitante. Clave Única de Registro Poblacional (CURP). Identificación oficial vigente con fotografía y firma. Comprobante de domicilio reciente particular y del negocio. Acta de matrimonio del solicitante de ser el caso. Acta de nacimiento del cónyuge del solicitante, de ser el caso. Identificación oficial vigente con fotografía y firma del cónyuge, de ser el caso. Registro Federal de Contribuyentes. Licencias y/o permisos del negocio, según sea el caso. Acta de nacimiento del obligado solidario (con diferente domicilio particular al del solicitante). Identificación oficial vigente con fotografía y firma del obligado solidario. Comprobante de domicilio reciente del obligado solidario. En su caso, cotización de los bienes objeto de financiamiento para los créditos 	<p>Se necesitan en original los documentos para los puntos 1, 14, 15 y 16</p> <p>Se necesitan en original (para cotejo) y copia los documentos para los puntos 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 17.</p>

Tipo de persona	Requisitos	Documentación en
	<p>refaccionarios.</p> <p>15. En su caso, desglose del destino de financiamiento de habilitación o avío firmado por el solicitante o cotización.</p> <p>16. 2 cartas de referencias personales de no familiares con copia de IFE.</p> <p>17. Garantías (Facturas, Escrituras Públicas, Certificado de Derechos Agrarios, Contratos privados de compraventa).</p> <p>18. Los demás documentos previstos por estas reglas.</p>	
<p>Personas Morales</p>	<p>1. Proyecto productivo a financiar.</p> <p>2. Acta constitutiva de la sociedad, misma que deberá cumplir con las disposiciones legales aplicables.</p> <p>3. Registro Federal del Contribuyentes de la sociedad, de ser el caso.</p> <p>4. Comprobante reciente de domicilio del negocio.</p> <p>5. Poderes otorgados a los representantes legales, de acuerdo a las disposiciones legales aplicables.</p> <p>6. Acta de nacimiento; identificación oficial vigente del representante legal y comprobante de domicilio.</p> <p>7. Licencias y permisos del negocio, según sea el caso.</p> <p>8. Acta de nacimiento del obligado solidario.</p> <p>9. Identificación oficial vigente con fotografía y firma del obligado solidario.</p> <p>10. Comprobante de domicilio reciente del obligado solidario.</p> <p>11. Estados financieros firmados (últimos 2 ejercicios, preferentemente) para entidades que se regulen con la Ley de Sociedades Mercantiles.</p> <p>12. En su caso, desglose del destino de financiamiento de habilitación o avío debidamente firmado por el solicitante o cotización.</p> <p>13. En su caso, cotización de los bienes objeto de financiamiento para los créditos refaccionarios.</p> <p>14. 2 cartas de referencias comerciales.</p> <p>15. Garantías (Facturas, Escrituras Públicas, Certificado de Derechos Agrarios, Contratos privados de compraventa).</p>	<p>Se necesitan en original los documentos para los puntos 1, 11, 12, 13 y 14.</p> <p>Se necesitan en original (para cotejo) y copia los documentos para los puntos 3, 4, 6, 7, 8, 9 y 10.</p> <p>Se necesitan en copia certificada los documentos para los puntos 2 y</p>

Bancarización.

Este programa busca contribuir a que las empresas de menor tamaño sean sujetos de crédito para los bancos comerciales.

Con el fin de apoyar a los micro, pequeños, y medianos empresarios en el acceso a los créditos de la banca privada, FONDESO atiende, asesora y orienta, en la preparación de expedientes para la solicitud de créditos comerciales, de modo tal que los solicitantes terminen con mayor facilidad y de manera directa ante la banca de su elección con los apoyos financieros que requiera.

Bancos participantes: Banorte, Banco del Bajío, BBVA Bancomer, Scotiabank, Inverlat, Santander Serfin y Banamex. Los módulos donde se puede desde pedir informes, hasta tramitar los créditos se encuentran por delegación y se muestran las direcciones a continuación;

Tabla 8. FONDESO: Módulos para el apoyo “Bancarización”

Módulo	Dirección	Teléfono
Álvaro Obregón	Calle 10 y Canario Col. Toltecas	5276 6886
Azcapotzalco	Camarones No. 494 Esq. Norte 87-B Col. El Recreo	
Benito Juárez	Tepozteco No. 36, 5º piso Col. Narvarte	9180 0788 Ext. 29
Coyoacán	Centro Femenil, San Ricardo, Esq. Sta. Úrsula, Col. Sta. Úrsula	
Cuajimalpa	Av. México No.388 entre 5ª. Y 6ª. Cda. De Av. México	4148 2834
Cuauhtémoc	Aldama y Mina s/n Edificio Delegacional Planta baja	2452 3221
Gustavo Madero 1	Territorial 10, Diamante No. 1989, Col. Tepetatal	
Gustavo Madero 2	5 de Febrero y Vicente Villada Col. Gustavo A. Madero	
Iztacalco	Unidad de Empleo, Añil y Río Churubusco	5654 7044/ 55
Iztapalapa	Aldama No. 63 Esq. Ayuntamiento Col. Barrio de San Lucas	
Magdalena Contreras	Casa Popular Luis Cabrera, Av. Luis Cabrera No. 1 Col. San Jerónimo Lídice	5595 3849 y 5595 8208
Miguel Hidalgo	Edif. Metro Tacuba 4º piso	5386 8476
Milpa Alta	Av. Guanajuato No. 6 Col. Villa Milpa Alta	5844 5729
Tláhuac	Nicolás Bravo y Cuitlahuac Barrio La Asunción	
Tlalpan	Villa Olímpica, Periférico Sur e Insurgentes	
Venustiano Carranza	DIF Lázaro Pavía s/n Esq. Luis Lara Pardo Col. Jardín Balbuena	

Módulo	Dirección	Teléfono
Xochimilco	Durazno y Ejido s/n, Col. Las Peritas	5489 3250

b) FONDO PYME.



El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Fondo Pyme cuenta con programas de Emprendedores, Microempresas, PyMEs, Empresas Gacela y Empresas tractoras, las características de cada uno de ellos se muestran a continuación:

EMPRENDEDORES.

El objetivo del programa es fomentar el espíritu emprendedor y la cultura empresarial en nuestra sociedad a través del desarrollo de habilidades empresariales y crear un semillero de proyectos emprendedores a mediano plazo, que acudan a las Incubadoras que integran el Sistema Nacional de Incubación de Empresas.

El responsable del programa es la dirección de modernización, Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica.

El emprendedor tiene que apoyarse para poder crear su proyecto en una incubadora perteneciente a la red nacional de incubadoras, las cuales tienen como objetivo; brindar a los emprendedores que desean iniciar un negocio, servicios integrales de consultoría y acompañamiento empresarial, evaluando la viabilidad técnica, financiera y de mercado de su plan de negocios, a través de las Incubadoras que integran el Sistema Nacional de Incubación de Empresas.

Una incubadora de empresas es un centro de atención a emprendedores en donde los orientarán y asesorarán para que creen su negocio. En una incubadora ayudan a preparar el plan de negocio y guían en el proceso de creación de la empresa proporcionando consultoría en las diversas áreas que necesitan manejar al ser empresario (mercadotecnia, contabilidad, diseño gráfico e industrial, etc.). Algunas de ellas incluso ofrecen espacios físicos para que se emprendan los negocios como verdadero empresario. Se debe de tomar en cuenta que lo que ofrece una incubadora no es financiamiento, sino la oportunidad de entrenar para enfrentar la

vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas.

Para iniciar un proceso de incubación, se selecciona de la Red de Incubadoras la más cercana a la localidad y se pone en contacto con ellos, para plantearles la idea de negocio y saber los requisitos para incubar la empresa. Hay tres tipos de incubadoras:

- a) de negocios tradicionales
- b) incubadora de negocios tecnología intermedia
- c) incubadora de negocios de alta tecnología.

Es importante recalcar que las incubadoras no pertenecen a la Secretaría de Economía, pero trabajan de manera conjunta como una red que es la Red Nacional de Incubación de Empresas (SNIE).

A continuación se da una lista de modelos de incubación, de acuerdo al tipo de negocios, que ya están reconocidos por la Secretaría de Economía, y que además son factibles de ser transferidos a otras instituciones que también desean operar una Incubadora de Empresas.

Tabla 9 FONDO PYME: Modelos de incubación tradicional reconocidos para transferencia

MODELO	TIPO INCUBADORA	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
CENTRO JUVENIL EMPRESARIAL	AGRONEGOCIOS	LIC. GERARDO CORNEJO PÉREZ	01 (33) 11 36 76 14	ceje_jalisco@hotmail.com
CIEA DE AGUASCALIENTES	TRADICIONAL	LIC. MARCELA RUÍZ ESPARZA MARTELL	01(449) 9941726	mruiz@creceags.org.mx
EMPRESER DE MÉXICO, A.C.	TRADICIONAL	LIC. EDDIE A. GARZÓN	01(55) 5524 1841 Y 5524 1224	eddie.garzon@empreser.org
INCUBAEMPRESAS A.C.	TRADICIONAL	LIC. JOSÉ ANTONIO OROZCO LÓPEZ	01(55) 55815077	incubizta@hotmail.com
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	AGRONEGOCIOS	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	ricastaneda@ipn.mx
MODELO DE INCUBACION DE FUNDACION PROEMPLEO	TRADICIONAL	LIC. YEMMY ZONANA	01(55) 55450844 AL 46	ncastillo@proempleo.org.mx
NEW VENTURES	AGRONEGOCIOS	LIC. KARLA GALLARDO HERNÁNDEZ	01 (55) 56 04 55 55 EXT. 3003	informes@nvm.org.mx

Tabla 10. FONDO PYME: Modelos de incubación de tecnología intermedia reconocidos para transferencia

MODELO	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS (CGUT-SEP)	LIC. MARIANA ALMEYDA	01 (55) 36011605	almeyda@cgut.sep.gob.mx
INCUBASK (UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO, CAMPUS TECÁMAC)	C.P. CARLOS ALBERTO FANO JIMÉNEZ	01(55)59346569 AL 73	incubask@yahoo.com.mx
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	ricastaneda@ipn.mx
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)	C.P. KARLA GIORDANO	01(83)81581400 EXT. 4467	kgiordano@itesm.mx
MODELO DE INCUBACIÓN DE NEGOCIOS ELECTRÓNICOS Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACION DE LA UNITEC	C.P. GUILLERMO VEGA LAING	01(55) 53667500 EXT. 55952	gvegalai@mail.unitec.mx
UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.	DR. LUIS EFRAÍN REGALADO	01(662) 2592277	txtec@txtec.uson.mx

Tabla 11. FONDO PYME: Modelos de Incubación de Alta Tecnología reconocidos para Transferencia

MODELO	CONTACTO	TELÉFONO	E-MAIL
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL	LIC. LOURDES DUQUE	01(55) 53424612	ricastaneda@ipn.mx
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY (ITESM)	C.P. KARLA GIORDANO	01(83)81581400 EXT. 4467	kgiordano@itesm.mx
UNIVERSIDAD DE SONORA TXTEC, A.C.	DR. LUIS EFRAÍN REGALADO	01(662) 2592277	txtec@txtec.uson.mx

Microempresas.

Este programa va dirigido específicamente a la instalación de tortillerías, tiendas y franquicias, motivo por el cual no se ahondara en el mismo.

Pymes.

Este programa ofrece diferentes apoyos a las pequeñas y medianas empresas:

- Asesoría financiera; Apoyar a las Mi Pymes en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.
- Fomento a esquemas de capital de riesgo; Otorgar apoyos para: consultoría y elaboración de planes de negocio para acceder a esquemas de capital; transferencia de modelos de clubes de inversionistas ángeles; para constitución

- de Fondos Capital de riesgo; para elaboración de estudios, metodologías y contenidos para capacitación en temas de capital semilla y capital de riesgo.
- c) Sistema nacional de garantías de México emprende; Facilitar el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en condiciones y plazos competitivos.
 - d) Capital Semilla; Otorgar apoyo financiero a los proyectos viables de emprendedores, para la formación y arranque de nuevos negocios egresados de las incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubación.
 - e) Proyectos productivos; Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MI Pymes; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.
 - f) Promoción; Otorgar apoyos destinados a difundir y promover los esquemas y mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el acceso a distintas expos y eventos. Asimismo apoya la formación y consolidación de los emprendedores, con la participación del sector empresarial y diversas instituciones públicas y privadas.
 - g) Programas emergentes; Impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales mediante el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a las MI Pymes que hayan interrumpido la actividad económica.
 - h) Intermediarios financieros no bancarios; Que las MIPYMES y los emprendedores tengan acceso a más y mejores opciones de financiamiento a través de más y mejores intermediarios.
 - i) Centros México Emprende; Son centros para el otorgamiento de servicios y apoyos públicos o privados para MI Pymes, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar.
 - j) Consultoría Empresarial; Instrumento que permite a las MyPymes ser más rentables y productivas, mediante la identificación de programas de intervención empresarial, especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.
 - k) Moderniza; recibir una consultoría especializada en control de gestión para empresas turísticas que buscan la obtención del Distintivo “M”, otorgado por la SECTUR.

EMPRESAS GACELA

El otro programa de apoyo que ofrece la Secretaría de Economía es el programa de gacela y las ramificaciones del mismo se mencionan a continuación:

- a) Innovación y Desarrollo Tecnológico; Fomentar en las PYMES mexicanas la ejecución de proyectos orientados a la aplicación de conocimientos para la mejora y/o desarrollo de nuevos productos, procesos, servicios o materiales con un contenido significativo de innovación permitiendo a las PYMES ampliar su mercado.
- b) Paquetes tecnológicos.
- c) Aceleradoras de negocios; El objetivo de las aceleradoras de negocios es fortalecer a las empresas gacela, que son pequeñas y medianas empresas que tienen un mayor

dinamismo en el crecimiento de ventas y la generación de empleos respecto del promedio.

Tractoras.

Apoyo dirigido a empresas que ya cuentan con la capacidad y calidad suficiente de exportación, el cual por motivos del presente proyecto no se dan mayores detalles

d) PROGRAMA CREDITO PYME DE NACIONAL FINANCIERA (NAFINSA)



nacional financiera
Banca de Desarrollo

El programa se basa en un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo. El crédito se encuentra destinado para propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

Los beneficios que ofrece son los siguientes:

- Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la pequeña y mediana empresa.
- Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
- Trámite de integración de expediente y asesoría sin costo.
- Múltiples ventanillas de atención.

Características:

- Pueden variar dependiendo del intermediario, el interesado debe consultar directamente con el intermediario de su elección.

Requisitos:

- Pueden variar dependiendo del intermediario financiero, el interesado debe consultar directamente con el intermediario financiero de su elección.

Documentación General:

Personas morales

- Identificación oficial con fotografía vigente del representante legal y apoderados
- Comprobante de domicilio fiscal con no más de tres meses de antigüedad
- Alta ante la SHCP
- Cédula de identificación fiscal
- Información adicional requerida para calcular tu capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito

Personas físicas con actividad empresarial

- Identificación oficial con fotografía vigente

- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses
- Alta ante la SHCP
- Cédula de identificación fiscal
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado)
- Información adicional requerida para calcular tu capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito.

Los intermediarios financieros son los siguientes;

Tabla 12. INTERMEDIARIO FINANCIERO MIFEL: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
MIFEL Pyme capital de trabajo	hasta \$3'400,000	Hasta 36 meses	TIIE 9.75	+ 1%
MIFEL Pyme adquisición de maquinaria y equipo	hasta \$3'400,000	Hasta 36 meses	TIIE 9.75	+ 1%

Tabla 13. INTERMEDIARIO FINANCIERO SANTANDER: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito PYME simple	De \$50,000 a 400,000 negocios nuevos y de \$50,000 a \$1,000,000 para negocios en marcha; sin garantía hipotecaria	CT 1 a 18 meses	únicamente fija para empresas nuevas de 18.36	1.5%
Crédito ágil cobertura (revolvente)	Desde \$50,000 hasta \$1,500,000 sin garantía hipotecaria	12 meses	Dependiendo monto y plazo	1.8%
Crédito simple tasa tope	Desde \$100,000 hasta \$10,000,000 diversas alternativas en garantías	de 12 a 60 meses	Dependiendo monto y plazo	1.5 a 2.5%

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito cuenta corriente tasa tope (revolvente)	Desde \$100,000 hasta \$10,000,000 diversas alternativas en garantías	12 meses	Dependiendo monto y plazo	1.5%
Crédito en línea tasa tope (revolvente)	Desde \$100,000 hasta \$10,000,000 diversas alternativas en garantías	de 12 a 26 meses	Dependiendo monto y plazo	1.5%
Crédito revolvente Impulso Empresarial	Hasta \$3,500,000	24 meses con renovación automática	Desde TIIE + 10.67%	Por apertura 1% por anualidad 0.5%
Línea automática Banamex (LAB)	Hasta \$3,000,000	24 meses de revolvenca mas 18 para el pago	Desde TIIE + 10.67%	Por apertura 1% por anualidad 0.5%

Tabla 14. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANORTE: Intereses y comisiones.

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crediactivo	Desde \$100,000 hasta \$12,000,000	Hasta 5 años	TIIE + 12 puntos como tope y 4 punto como piso	2% apertura
Crediactivo	Empresarial hasta \$12,500,000	Excepcionalmente hasta 10 años	Fija de 14 a 21%	2.0%
Crediactivo	En ambos casos créditos simples y revolvente	Dependiendo del destino CT o AF	Variable	2.0%

Tabla 15. INTERMEDIARIO FINANCIERO INTERACCIONES: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
----------	-------	-------	------	----------

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
CREDIBINTER Capital de trabajo	Hasta \$12,500,000 pesos o su equivalente en DLS	Hasta 36 meses	Desde TIIE + 6 y desde Libor + 4	1% al 2%
CREDIBINTER Activos Fijos	Hasta \$12,500,000 pesos o su equivalente en DLS	Hasta 60 meses	Desde TIIE + 6 y desde Libor + 4	1% al 2%
CREDIBINTER Adquisición de Inmuebles	Hasta \$12,500,000 pesos o su equivalente en DLS	Hasta 120 meses	Desde TIIE + 6 y desde Libor + 4	1% al 2%
CREDIBINTER Pago de gastos de escrituración de inmuebles	De \$30,000 a \$1,000,000	12, 24 y 36 meses	TIIE + 15	2.5% a 3.5 %
FINANCIAMIENTO PARA OBRA PUBLICA	Desde 10 MDP y de acuerdo al os requerimientos de cada proyecto	En base a la duración del contrato	Desde TIIE+5	Desde 2%

Tabla 16. INTERMEDIARIO FINANCIERO HSBC: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito a Negocios Línea de crédito para capital de trabajo	De \$10,000 a \$400,000	36 meses	128.5%	Sin comisión
Crédito a Negocios Línea de Crédito para Capital de Trabajo	De \$401,000 a \$2,000,000	36 meses	Del 27% al 28%	Sin comisión
Crédito a Negocios para Equipo y Maquinaria (PFAE)	De \$100,000 a \$400,000	Hasta 48 meses	20%	2% Sobre el monto a financiar
Crédito a Negocios para Equipo y Maquinaria (PM)	De \$401,000 a \$2,000,000	Hasta 48 meses	20%	2% Sobre el monto a financiar
Crédito a Negocios para Equipo de Transporte (PFAE)	De \$20,000 a \$400,000	Hasta 48 Meses	De 15.9% al 17.84%	2% Sobre el monto a financiar

Crédito a Negocios para Equipo de Transporte (PM)	De \$401,000 a \$2,000,000	a Hasta 48 Meses	De 15.9% al 17.84%	2% Sobre el monto a financiar
--	----------------------------	------------------	--------------------	-------------------------------

Tabla 17. INTERMEDIARIO FINANCIERO AFIRME: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito PYME Afirme para Capital de Trabajo	3,400,000	Hasta 3 años	Hasta \$1'000,000 - TIIIE+8 Más de \$1'000,000 Hasta \$2'000,000 - TIIIE+7 Más de \$2'000,000 - TIIIE+6	2.0%
Crédito PYME Afirme para Activo Fijo	3,400,000	Hasta 5 años	Hasta \$1'000,000 - TIIIE+8 Más de \$1'000,000 Hasta \$2'000,000 - TIIIE+7 Más de \$2'000,000 - TIIIE+6	2.0%
CAPITAL DE TRABAJO E INVERSION EN ACTIVO FIJO	MENOR A LAS 900,000 UDI	Hasta 5 años	DE ACUERDO A MONTO Y PLAZO DEL CRÉDITO, DESDE TIIIE + 6 HASTA TIIIE + 9	2.0%

Tabla 18. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANSI: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Simple	Desde \$145 mil UDIS hasta \$700 mil UDIS	hasta meses	24 TIIIE+7	Sin comisión por apertura
Arrendamiento Financiero	Desde \$145 mil UDIS hasta \$700 mil UDIS	hasta meses	48 TIIIE+7	Sin comisión por apertura
Refaccionario/Crédito Simple	Desde \$145 mil UDIS hasta \$700 mil UDIS	hasta meses	84 TIIIE+7	Sin comisión por apertura
Crediauto (Arrendamiento)	Hasta 900,000 UDIS	Hasta 48 Mes	15.75 (Fija)	De 1 a 2%

Tabla 19. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANREGIO: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Regio MIPYME Capital Trabajo	Desde \$30,000 hasta \$400,000	Hasta 24 meses	19%	Apertura: 2%
Regio MIPYME Activo Fijo	Desde \$30,000 hasta \$400,000	Hasta 36 meses	Entre 16.5% y 19%	Apertura: 2%

Tabla 20. INTERMEDIARIO FINANCIERO IXE: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Credinet Express (Capital de Trabajo)	De \$200,000 hasta \$800,000	Hasta 12 meses	Hasta TIIE + 12	3% máximo
Credinet (Capital de Trabajo)	De \$500,000 hasta \$3'000,000	Hasta 12 meses	Desde TIIE + 6 hasta TIIE+12	2.5% máximo
Crédito Simple (para Activo Fijo)	De \$500 hasta 10'000,000	Hasta 12 meses	Desde TIIE + 6 hasta TIIE+1	2.5% máximo

Tabla 21. INTERMEDIARIO FINANCIERO INBURSA: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
INBURPYME Adquisición de inmuebles, Liquidez y Sustitución de Pasivos	Sin límite de acuerdo a capacidad de pago y garantía hipotecaria, con un monto mínimo de \$500,000	Hasta 10 años	Fija desde 16.50%	2.0%
Crédito Express Escuelas (Capital de Trabajo o Fines Empresariales)	1,000,000	36 meses	Persona Moral = 20% Fija	Sin comisión por apertura
Línea Crédito Telmex (Capital de Trabajo o Fines Empresariales)	Mínimo 10,000 hasta máximo 360,000 por cliente	36 meses	Persona Moral = 19% Fija Persona Física = 21.5% Fija	Sin comisión por apertura

Tabla 22. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANCOMER: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Equipamiento	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$12'000,000	Hasta 60 meses	De TIIE +8 a TIIE + 15	2.0%
Tarjeta Negocios	De 50 mil pesos hasta 3.4 MDP	Disposiciones hasta 24 meses. Revisión anual	De TIIE +8 a TIIE + 15	2.0%

Crédito Líquido (Disposición Electrónica)	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$3.26 MDU	Máximo 3 años	TIIIE + 7.5 a TIIIE + 8.5	Hasta 1.5%
Crédito Simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario	De acuerdo a capacidad de pago	Máximo 7 año	TIIIE + 7.5 a TIIIE + 8.5	Hasta 1.5%
CREDIPROVEEDORES* (Financiamiento Electrónico de cuentas por cobrar) *Únicamente si el emisor cuenta con línea autorizada con Bancomer	De acuerdo a capacidad de pago del emisor	Máximo 180 días	TIIIE + 2.5 a TIIIE + 6	Hasta 3.5 al millar
Crédito Simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario	De 300,000 hasta 12MDP	Máximo 10 años según destino	TIIIE + 7.5 a TIIIE + 8.5	Hasta 1.5%

Tabla 23. INTERMEDIARIO FINANCIERO INVEX BANCO: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Traje a la medida Empresas	Según necesidades	Según necesidades	Según necesidades	Variable

Tabla 24. INTERMEDIARIO FINANCIERO COMPARTAMOS: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Individual	\$5,000 a \$85,000	De 6 a 24 meses	90% anual	n.d

Tabla 25. INTERMEDIARIO FINANCIERO EMPRESARIO AZTECA: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Microcrédito	Capital de trabajo y/o Activo fijo		TIIIE+12	n.d
Empresario Azteca Efectivo 5-50	\$5,000 a \$50,000	Hasta 18 meses	3% mensual	n.a
Empresario Azteca (Capital de trabajo)	\$50,000 a \$150,00	Hasta 18 meses	3% mensual	n.a
Empresario Azteca Negocio (Activo Fijo)	\$50,000 a \$150,000	Hasta 48 mese	3% mensual	n.a

Tabla 26. INTERMEDIARIO FINANCIERO AUTOFIN: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito en Cuenta Corriente Crédito Revolvente para apoyo a Capital de Trabajo	De \$500,000 a \$5,000,000	Un año	TIIE + 9	1.0%
Crédito Simple (apoyo a proyectos de inversión a corto y mediano plazo y necesidades de capital de trabajo permanente)	De \$500,000 hasta \$5,000,000	De 3 a 5 años	TIIE + 8.5	1.0%
Crédito Refaccionario (Apoyo a adquisición de maquinaria y equipo. Incluyendo equipo de transporte de carga, personal y pasaje)	De \$500,000 hasta \$5,000,000	De 3 a 5 años	TIIE+ 8.5	1.0%

Tabla 27. INTERMEDIARIO CRÉDITO REAL: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito tradicional (Activos fijos)	De 5,000 hasta 75,000	Hasta 12 meses	45% a 60% anual	n.a
Crediequipos (Capital de trabajo)	De 2,000 hasta 14,000	Hasta 4 meses	5.9% mensual	n.a

Tabla 28. INTERMEDIARIO FAMSA: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Personal	Cualquier destino, crédito de \$2,000 a \$50,00	Hasta 12 meses	CAT de 32.86% a 140.7%	n.d

Tabla 29. INTERMEDIARIO MULTIVA: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito PYME Capital de Trabajo Revolvente	Desde \$500,000 hasta \$8,000,000	Hasta 24 meses con revisión anual	TII+ 7.5	Apertura: 2%
Crédito PYME Capital de Trabajo Permanente	Desde \$500,000 hasta \$8,000,000	Hasta 24 meses con revisión anual	TII+ 7.5	Apertura: 2%
Crédito PYME Infraestructura	Desde \$500,000 hasta \$8,000,000 y el 70% de la inversión	Hasta 36 meses	TII+ 7.5	Apertura: 2%

Tabla 30. INTERMEDIARIO FOPRODE: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Tasa	Comisión
Financiamiento a Proyectos Productivos	A) Equipamiento B) Infraestructura C) Capital de trabajo	6%	2.5%

Tabla 31. INTERMEDIARIO FUNTEC: Intereses y comisiones

Producto	Monto	Tasa	Comisión
Tradicional	Capital de trabajo para la operación del Negocio, activo fijo	6%	3.0%
Tecnología Intermedia	Desarrollo de producto comercial. Estudio de Mercado y Factibilidad, Plan de trabajo, Capital de trabajo, Activo fijo, Registro de patentes.	6%	3.0%
Alta Tecnología	Desarrollo de producto comercial. Estudio de Mercado y Factibilidad, Plan de trabajo, Capital de trabajo, Activo fijo, Registro de patentes.	6%	3.0%

Tabla 32. INTERMEDIARIO MIFEL NO BANCARIO: Intereses y comisiones

Producto	Destino	Tasa	Comisión
Crédito PYME MIFEL	Capital de trabajo	TII+8	1.0%

Tabla 33. INTERMEDIARIO UNICRECE: Intereses y comisiones

Producto	Destino	Tasa	Comisión
Credi PYME UNICRESE	Capital de trabajo (EMPRESAS NUEVAS)	TIIE+12	2.0%
Credi PYME UNICRESE	Capital de trabajo (EMPRESAS EN MARCHA)	TIIE+12	2.0%
Credi PYME UNICRESE	Activo fijo (EMPRESAS EN MARCHA)	TIIE+12	2.0%
Credi PYME UNICRESE	Activo fijo (EMPRESAS NUEVAS)	TIIE+12	2.0%

3.7 Utilidad del estudio.

El capítulo presente muestra de manera general como se ha desarrollado la industria textil en México, mostrando las aéreas que han mostrado mayores deficiencias, así como las oportunidades que se han presentado y que pueden volver a presentarse, además de ello, se ha mostrado el área geográfica de donde se pretende comercializar el producto, y también se han proporcionado los programas con los programas e instituciones que se puede contar para lograr los objetivos de la empresa, lo cual ayudará a decidir sobre el financiamiento con mejor viabilidad.

Caso práctico

4.1 Determinación del nombre de la entidad económica.

La definición del nombre o denominación de la empresa es de suma importancia, ya que si no somos conocidos y no se tiene el dinero suficiente para poder en práctica una campaña publicitaria, el nombre puede ser un buen aliado, este debe de ser corto, debe de identificar a la organización y diferenciarla de las demás empresas que se encuentren en el mismo giro, debe de ser fácil de recordar, para poder tener un posicionamiento más rápido en el mercado, además de que se deben de evitar nombres que no se puedan pronunciar fácilmente.

A continuación se presenta una lista de los nombres que se pensaron para la empresa

- 1.- Amikos
- 2.- Petit
- 3.- Bambino

De los tres nombres que se presentaron, se tomo la elección por el nombre de Amikos²⁶, ya que cumple con las características de ser fácil de pronunciar y recordar, es corto, se dirige a niños principalmente.

4.2 Importancia, origen y definición del proyecto de inversión.

La importancia que tiene el establecimiento del proyecto de inversión es la de tener bases solidas en materia financiera, ya que se establecerán los presupuestos de ventas, de gastos, se analizaran el Valor Neto Esperado, se tendrá con el estudio la visión de cuando regresara la inversión, además de una serie de razones financieras que ofrecerán un entorno para tomar las mejores decisiones.

Aunado a lo anterior, nos ayudara a determinar la constitución jurídica de la empresa, teniendo con ello la seguridad de operar dentro de un margen legal, lo cual nos evitara posibles sanciones o multas.

En el presente estudio también se determinará la estructura organizacional de la empresa, para poder detallar la estructura organizacional y la estructura física de la planta, además de poder tener en claro el proceso productivo del producto.

El origen del producto es sobre la necesidad de poder crear una empresa que pueda ser competitiva con la calidad, precio y diseño de la ropa de niño, y para poder hacer ello, se necesita tener en claro la posición de la empresa en sus diferentes aéreas, como lo es de manera administrativa, financiera, jurídica y operativa.

El proyecto de inversión está destinado para la creación de una empresa que de producción de ropa de niño y su comercialización en la zona metropolitana.

4.3 Misión y Visión.

“La misión es un breve enunciado que sintetiza los principales propósitos estratégicos y los valores esenciales que deberán ser conocidos, comprendidos y compartidos por todas las personas que colaboran en el desarrollo del negocio. El enunciado tendrá que dar un sentido y rumbo a todas las actividades que se lleven a cabo cotidianamente en todas las diferentes áreas o departamentos de la organización, así como al trabajo y esfuerzo que realizan y aplican sus propietarios, directivos, gerentes y personal operativo. La misión da respuesta a la pregunta ¿cuál es nuestra razón de ser? Todas las decisiones estratégicas surgen de la exposición de la misión”²⁷

Por su parte la “La visión es una representación de cómo creemos que deba ser el futuro para la empresa ante los ojos de los clientes, empleados, propietarios y accionistas. La visión da forma a la esencia de en qué se debe convertir la empresa para sobrevivir en el futuro.

²⁶ Cabe mencionar que “Amikos” es una derivación de “amikoo’ob” que significa amigos en maya

²⁷ Guía de plan de negocios del CENAPYME utilizada por la incubadora de la UNAM

Una declaración de visión bien formulada debe considerar lo siguiente: Es breve Es fácil de captar y recordar Inspira y plantea retos para su logro Es creíble y consistente con los valores estratégicos y la misión Muestra la esencia de lo que debe llegar a ser la compañía”²⁸

Teniendo en cuenta lo anterior, la misión y visión de Amikos no incluye la limitación de zona en tanto que se prevé una posible expansión más allá de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México:

Misión.

Proporcionar a los clientes productos de alta calidad a precios competitivos, además de ser innovadores en la creación de los mismos”

Visión.

Hacer de “Amikos” la empresa líder en venta de ropa de niño.

4.4 Análisis FODA del proyecto de inversión.

El análisis que se realiza llamado Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) es una de las herramientas esenciales, que sirve para determinar los procesos de planeación estratégica. En el presente estudio el análisis FODA nos proporciona información necesaria para poder llevar a cabo acciones basadas en cuatro elementos que intervienen en su aplicación los cuales son:

- F = Fortalezas
- O = Oportunidades
- D = Debilidades
- A = Amenazas

Fortalezas; Son aquellas que corresponden al ambiente interno que predominan en la empresa, y son aquellas que ayudan a la empresa a lograr sus objetivos.

Oportunidades; Son los factores externos que se pueden aprovechar para lograr los objetivos de la empresa.

Debilidades; Las empresas pueden tener situaciones internas que se encuentren afectando las operaciones de la misma y que deben de ser detectadas para la mejora continua de la empresa.

Amenazas; Son las situaciones externas que pueden afectar a la entidad, y por ende se ven afectados los logros de los objetivos de la entidad.

Tabla 34. Resumen del FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ● Experiencia en administración. ● Capital Humano. ● Innovación. ● Marca propia. ● Sólida capacidad financiera. ● Conocimiento de proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mercado objetivo estable. ● Producto 100% mexicano. ● Productos con calidad a bajo costo. ● Ropa a la medida.

²⁸ Guía de plan de negocios del CENAPYME utilizada por la incubadora de la UNAM

<ul style="list-style-type: none"> • Estructura organizacional sólida. 	
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de reconocimiento en el mercado. • Falta de cartera de clientes • Infraestructura. • Limitados controles en el producción y administración 	<ul style="list-style-type: none"> • Débil economía. • Competencia con bajo costo. • Inseguridad. • Limitado acceso crediticio. • Impuestos elevados.

Fortalezas.

- **Experiencia en administración.** Se cuenta con la experiencia necesaria para la determinación de los controles en una organización, ya que la carrera Lic. En Contaduría Pública incluye una serie de estudios afines a desarrollar una estructura organizacional solida, la cual se puede basar en planes y procedimientos para el desarrollo de los objetivos de la entidad.
- **Capital Humano.** Se cuenta con un espíritu joven y emprendedor, que ha sido desenvuelto en un área afín a las finanzas, además de contar con objetivos claros.
- **Innovación.** Capacidad para poder generar nuevas líneas del producto que se tiene planeado, ofreciendo diseños creativos de maquila de ropa, además de tener una mayor calidad que la ofrecida por los productos que integran la competencia en el mercado.
- **Marca propia.** Se creará una marca que tenga imagen que la identifique plenamente, además de tener conocimiento previo en el mercado de la industria del vestido.
- **Sólida capacidad financiera.** Se cuenta con una serie de opciones de mercado variadas para la comercialización de los productos que se pretenden fabricar, además de poseer un estado financiero saludable y una oportunidad de obtener financiamiento elevada, ya que se cuenta con un amplio historial crediticio, además de poseer habilidad financiera por las bases de la licenciatura cursada.
- **Conocimiento de proveedores.** Fácil acceso a materiales y materias primas, derivado de las relaciones adquiridas a través de más de cinco años con proveedores de, se cuenta con relaciones con maquiladores de ropa, los cuales tienen conocimiento previo del ramo, además de tener la capacidad de una alta producción en caso de tener una demanda que sobrepase lo presupuestado.
- **Estructura organizacional sólida.** Para el logro de los objetivos se establece una estructura de la empresa bien definida, manuales de organización y operativos, con los cuales se tendrán controles específicos de operación para que desde el comienzo de vida de la entidad se tengan claros los objetivos y procedimientos de las labores diarias.

Oportunidades.

- **Mercado objetivo estable.** Las personas de entre 0 y 4 años son el mercado objetivo de Amikos; este sector de la población, de acuerdo proyecciones del Consejo Nacional de Población, muestra una tendencia constante de hoy al 2050 con una tasa de fecundidad media de 1.89 lo que representa alrededor de 1.6 millones de personas al año en promedio. Tomando en cuenta que nuestro mercado abarca de personas de 0 a 4 años podríamos decir que el mercado potencial de Amikos por año a nivel nacional sería 6.4 millones de personas.
- **Producto 100% mexicano.** Una de las metas es hacer que el producto fabricado sea totalmente hecho en México, es decir, que incluso todos los insumos utilizados para su fabricación sean de origen mexicano con lo cual se pretende realizar una cadena de valor para el sector de la industria del vestido.
- **Productos con calidad a bajo costo.** En un rápido estudio de mercado se ha descubierto que la ropa infantil en México tiene dos vertientes: cara y con calidad o barata con poca calidad; en este sentido Amikos pretende tener un producto con estándares de calidad altos y a un costo competitivo.
- **Ropa a la medida.** En un mundo globalizado pero a la vez individualizado la tendencia a la personalización de productos es cada vez más alta, es por ello que se ve una gran oportunidad al dejar que los clientes hagan su propio diseño y Amikos simplemente lo maquile.

Debilidades.

- **Falta de reconocimiento en el mercado.** Se necesita aumentar la presencia en el mercado a tal grado que Amikos sea un referente en la industria tanto para compradores como para la competencia.
- **Falta de cartera de clientes.** La cartera de clientes es mínima.
- **Infraestructura.** Aunque se cuenta con lo esencial para el proyecto, es necesaria una mayor inversión en infraestructura de tal manera que permita una mayor movilidad en el proceso productivo.
- **Limitados controles en la producción y administración.** Los controles del proceso de producción y administración no son totalmente adecuados para el buen funcionamiento de la empresa, es necesario tener controles más detallados.

Amenazas

- **Débil economía.** Como consecuencia de la crisis de finales de 2008, la economía aún no logra estabilizarse, esto afecta directamente a la venta de los productos.
- **Competencia con bajo costo.** La competencia en ropa de productos asiáticos es una amenaza constante en tanto que ofrecen productos a bajos costos aunque de muy baja calidad; este factor aunado a la situación económica provoca que la población adquiera ropa a menor costo sin importar la calidad.

- **Inseguridad.** El actual clima de inseguridad en la industria textil se refleja en los costos de los insumos ya que muchas de los proveedores aumentan sus costos al tener que contratar seguros de mercancía.
- **Limitado acceso crediticio.** Los trámites y requisitos para los créditos son altos y engorrosos lo que ocasiona ya sea una negativa por parte de la entidad financiera o un desánimo por parte del solicitante del crédito.
- **Impuestos elevados.** Una Micropyme de reciente creación difícilmente puede sobrevivir con el pago de los impuestos que debe realizar.

4.5 Programa de actividades (Gráfica de Gantt)

Una vez realizado el análisis es necesario realizar un programa de actividades; este programa se determinara mediante una Gráfica de Gantt²⁹ que es una de las técnicas más antiguas para la gestión de proyectos.

La Gráfica de Gantt representa las actividades a realizar en cualquier proyecto en dos ejes: actividades y tiempo de ejecución. En la siguiente hoja se muestra la Gráfica de Gantt para Amikos.

²⁹ En honor del ingeniero norteamericano Henry L. Gantt que la creó a principios del siglo XX

Tabla 35. Programa de trabajo para Amikos (Gráfica de Gantt)

Programa de Trabajo para la empresa Amikos												
ACCIONES	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
PRODUCTO	Análisis del producto											
MERCADO		Análisis del mercado objetivo y de la competencia										
PRODUCCIÓN	Análisis del proceso de producción para determinar estrategias a fin de reducir el ciclo de producción											
Ventas		Utilizando el previo conocimiento del mercado, se realiza un análisis de estrategias de venta mensuales										
LOGÍSTICA				Negociación con proveedores y repartidores para una mejor logística de producción								
SERVICIOS FINANCIEROS					Registro de la Marca							
MARCA						Constitución legal de la empresa						
CONSTITUCION DE LA EMPRESA							Alta ante el Registro Federal de Contribuyentes					
REGULARIZACIÓN DE ACTIVIDADES								Análisis de créditos para Pymes	Solicitud y posible aprobación de un crédito para expandir la empresa			
INFRAESTRUCTURA												Expansión y mejora de infraestructura

5. Estudio de Mercado

El objetivo del estudio de mercado es conocer la información disponible sobre el mercado meta para poder tener un soporte suficientemente argumentado en la toma de decisiones así como en la solución de problemas

Para ello se apoya en el análisis del número de personas, empresas y otras instancias económicas que generan la demanda que justificará la puesta en marcha de la empresa así como la determinación de precios en el mercado.

Para el análisis del mercado se consideran principalmente cuatro variables:

1. Análisis de la oferta (producción)
2. Análisis de la demanda (venta)
3. Análisis de precios
4. Análisis de comercialización

Aunado a lo anterior, en el presente capítulo se analizara de la industria del vestido en general, así como los rubros en los que se encuentra segmentado el mercado

5.1. Breve análisis de la industria del vestido

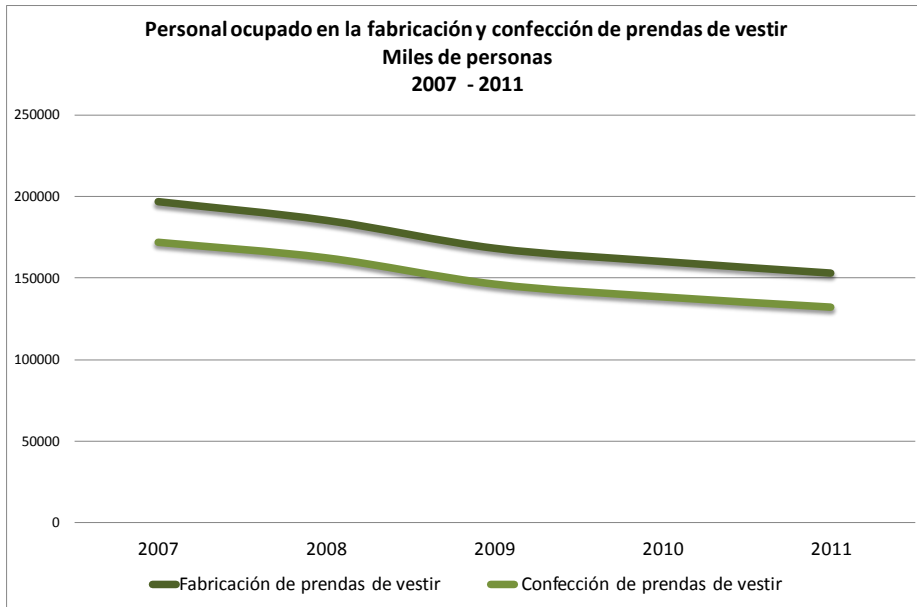
De acuerdo a un estudio realizado por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)³⁰ la industria del vestido cuenta con amplia experiencia en la producción nacional y de exportación; asimismo tiene la oportunidad de ampliar la red de proveedores nacionales y extranjeros; innovar tecnológicamente sus procesos de producción y recuperar el mercado interno.

A nuestro parecer, el punto clave deberá ser la recuperación del mercado interno ya que en México 9 de cada 10 personas compra mercancía ilegal³¹, incluidas las prendas de vestir, en este sentido, el potencial de compradores es enorme. Ante esto, una de las grandes oportunidades de la industria es generar prendas de calidad y a bajos costos para poder competir con las “pacas” de ropa usada que se importan y a la mercancía asiática de baja calidad y bajo costo.

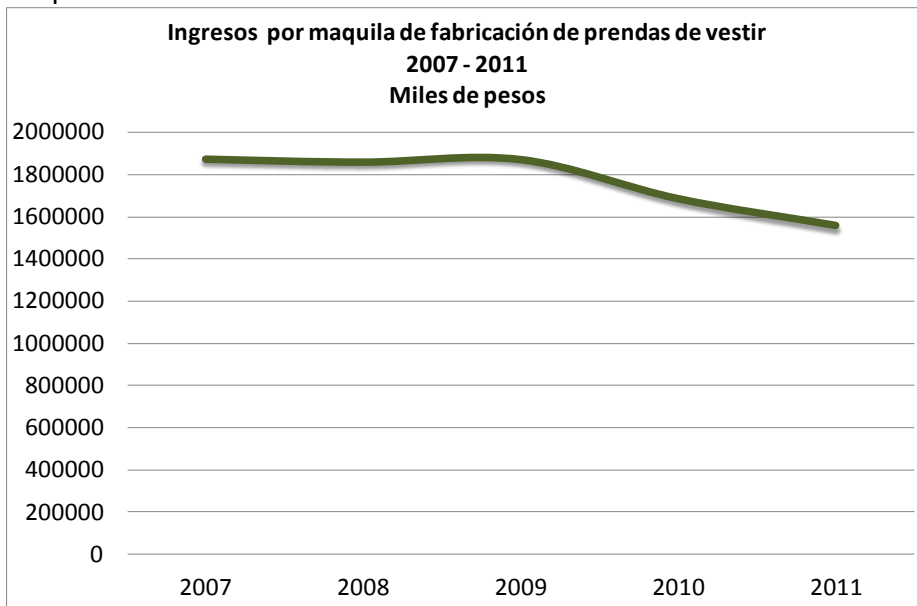
Para tener un panorama general de la industria del vestido tenemos que de acuerdo al INEGI, en la industria del vestido ha ido disminuyendo el personal ocupado desde 2007 hasta 2011

³⁰ ITAM, La industria del vestido en México: diagnóstico, prospectiva y estrategia; México, 2008

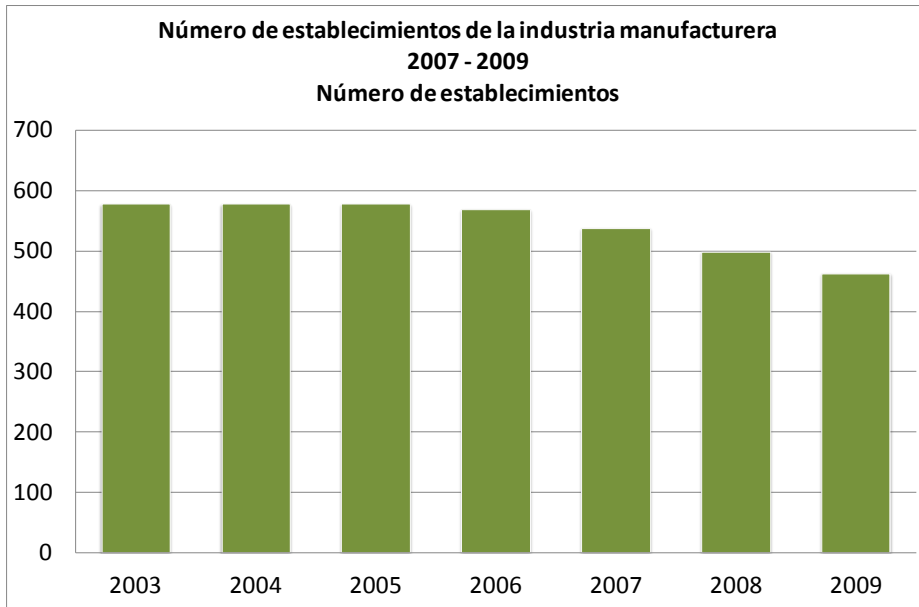
³¹ De acuerdo a Mike Margain, vicepresidente del Comité de Propiedad Intelectual de la Cámara Americana de Comercio <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/03/28/mexicanos-gastan-mas-en-pirateria>, consultado el 13 de julio de 2012



Como es de esperarse, a la par de la disminución de personal disminuyen los ingresos por maquila en el sector



Y de igual manera se ve una disminuida en el número de establecimientos

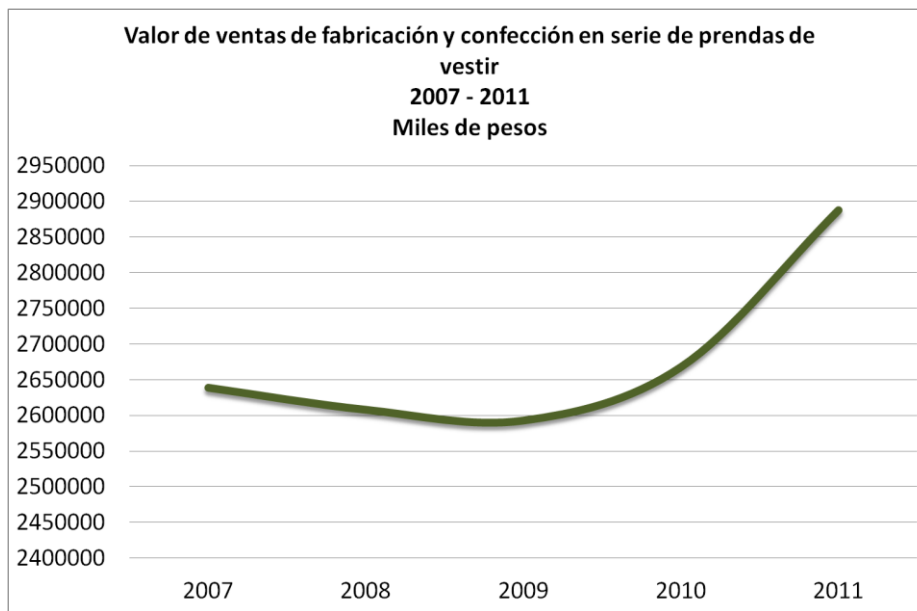


A pesar de los datos anteriores, el valor de producción de ropa de vestir no ha decaído en gran medida, incluso podríamos decir que mantiene un crecimiento constante tanto en la fabricación como en la confección de las prendas³²



Por otra parte, analizando el valor de ventas de las prendas de vestir tenemos que estas han aumentado notoriamente después de una ligera recaída en 2009

³² La fabricación de prendas es producción en grandes cantidades mientras que la confección se refiere a una producción en menor escala

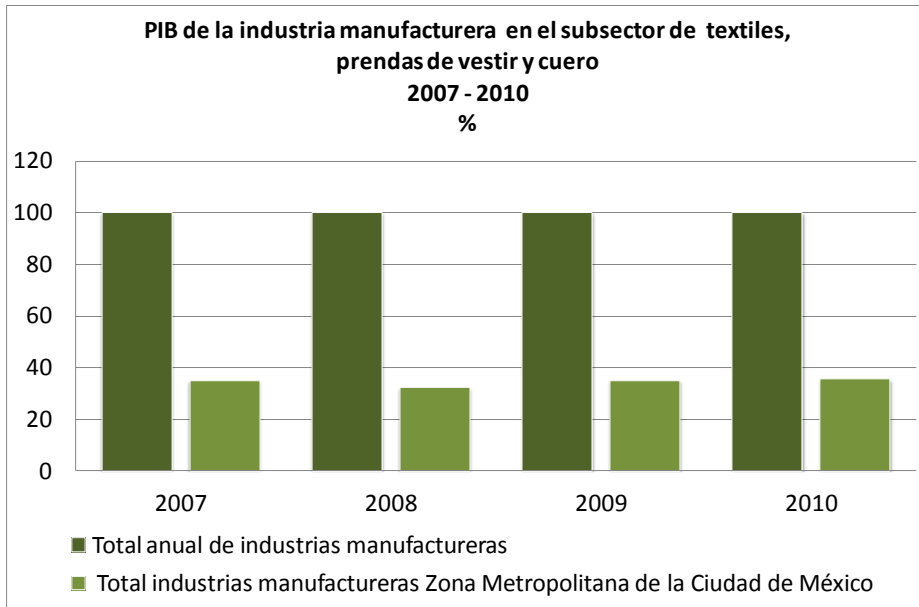


Dado lo anterior, tenemos que la dinámica de la industria del vestido señala que aunque exista menos personal laborando en la industria y menos establecimientos, el valor de la producción se ha mantenido y el valor de ventas ha aumentado; lo cual sugiere que el costo de los productos ha aumentado y que la población ha tenido ingresos suficientes para adquirir productos a mayor costo, pero también que se están generando empresas fuertes que pueden mantener la producción constante, pero que pueden convertirse en fuertes monopolios que impidan o dificulten la entrada de nuevos competidores.

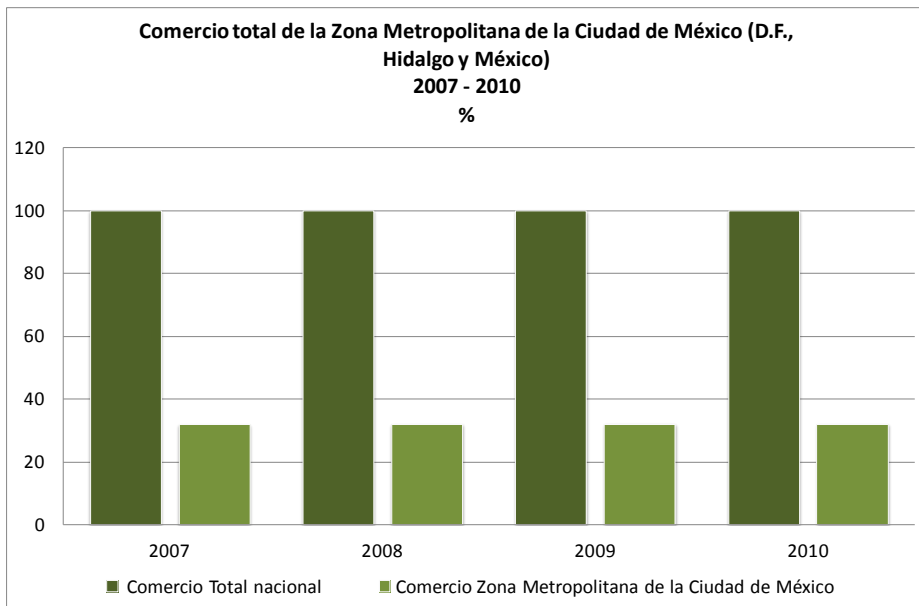
Ahora bien, la industria del vestido debe afrontar el incremento del mercado ilegal en las prendas de vestir. Aunque al respecto no hay datos duros de fuentes oficiales, sí existen percepciones o declaraciones de funcionarios inmersos en la industria como lo es Mario Sánchez, Tesorero de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) quien en 2011 declaró en una reunión en Jalisco que “El comercio ilegal acapara 60% del valor total del mercado de la ropa en México, es decir, de los 22,000 mdd, concentra 13,000 mdd y el comercio formal sólo con 9,000 mdd”³³, lo cual deja en desventaja a los productores nacionales.

Ahora bien, el presente estudio tiene como objetivo el análisis de la zona Metropolitana de la Ciudad de México, en este sentido cabe destacar aspectos como que el PIB de la industria manufacturera en el subsector de la industria de los textiles, prendas de vestir y cuero de los estados que conforman la ZMCM participan con más de la tercera parte del PIB de la industria manufacturera nacional

³³ <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/01/25/comercio-ilegal-acapara-mercado-de-ropa> consultado el 13 de julio de 2012



De igual manera, el comercio de la ZMCM representa poco más de la tercer parte del comercio nacional



En suma; a pesar de que la industria del vestido se vio afectada por la crisis comenzada en 2008, el ritmo de crecimiento en la producción no ha disminuido a pesar que el número de competidores se ha reducido y el personal ocupado en ella también ha disminuido; es por ello que podemos señalar que esta industria muestra una dinámica de adaptación ante cambios inesperados lo que permite que siga siendo una de las principales industrias a nivel nacional.

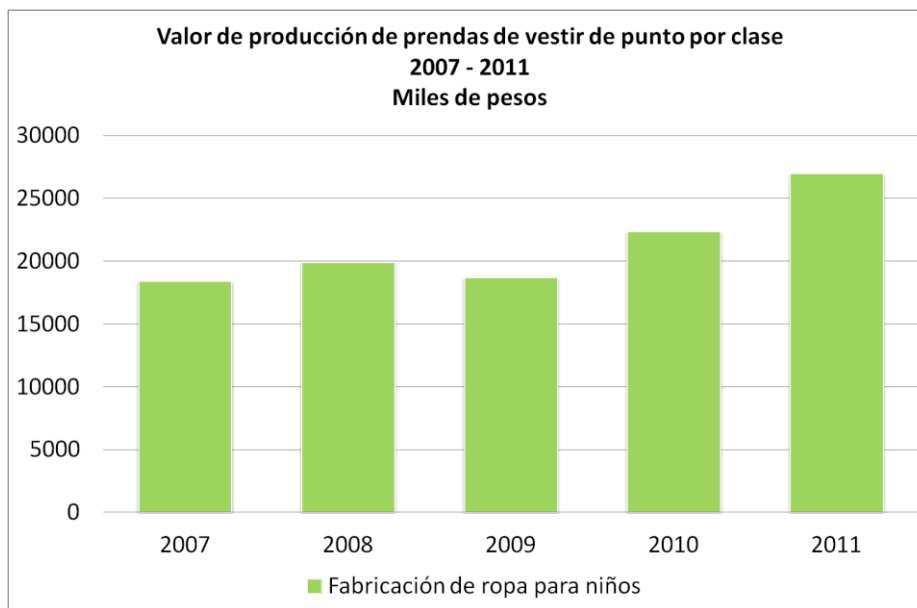
5.2 Análisis de la oferta

El análisis de este apartado se llevará a cabo básicamente desde dos perspectivas. De manera general con datos de la producción de la industria recabados del INEGI y de manera particular con información del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), órgano federal encargado de suministrar información sobre las características y ubicación de los establecimientos y actividades productivas del país.

5.2.1 Análisis de la oferta general

El INEGI maneja básicamente dos clasificaciones en cuando a prendas de vestir se refiere: fabricación y confección. La primera de ellas se refiere a la producción en grandes cantidades mientras que la confección se enfoca a menores cantidades, con menor tecnología implementada.

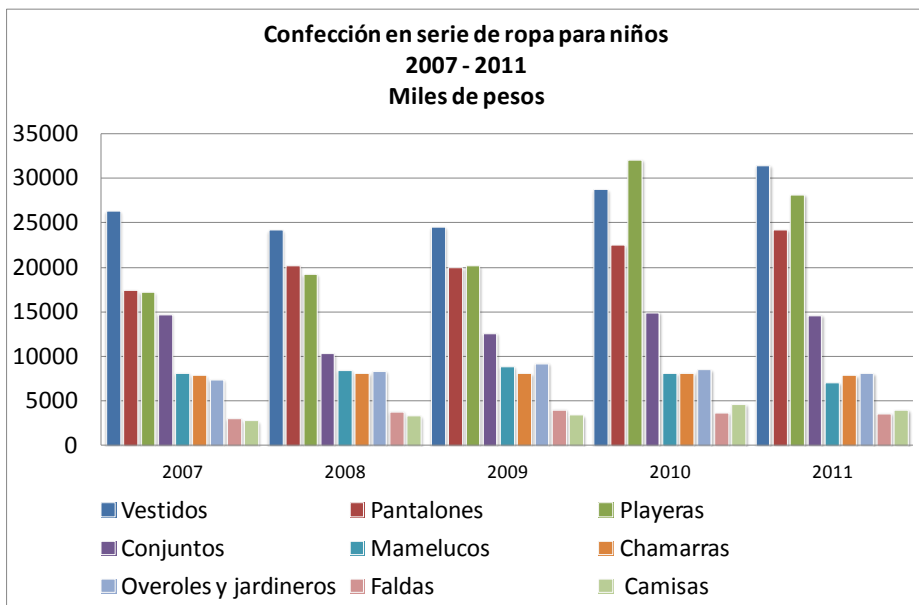
La producción de las prendas de vestir infantil se ha mantenido contante, a pesar de una ligera caída en 2009, ha aumentado los valores de producción.

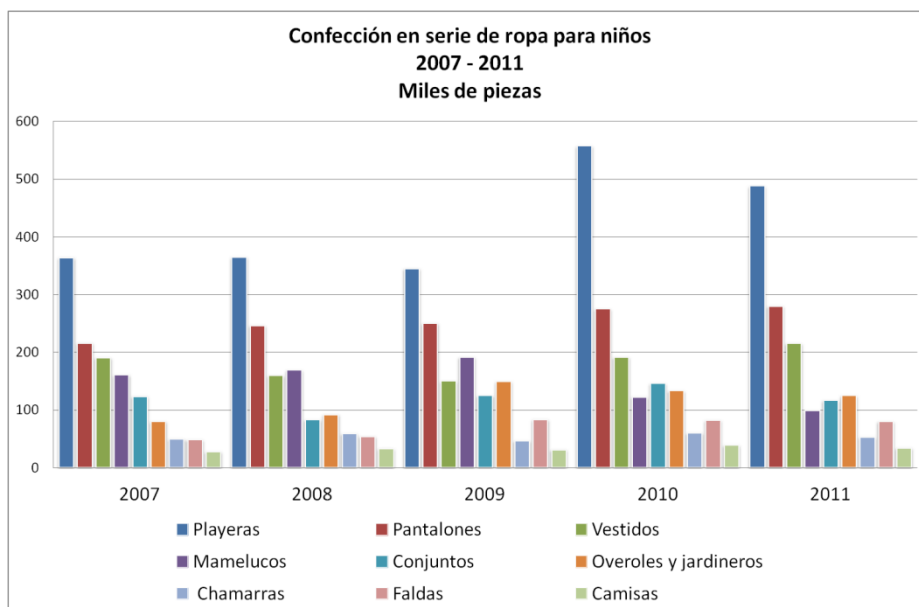


De esta fabricación de ropa infantil, destaca que la mayor parte se encuentra clasificada en “playeras” dejando muy por debajo a los “conjuntos”



Ahora bien, los datos que encontramos en la confección permiten detallar mejor qué tipo de bienes se producen así mismo notamos que también se mantiene la tendencia de crecimiento pero analizamos que las la dinámica de producción es distinta. Existen ciertos productos en los que aunque se hagan menos piezas su valor de producción es muy elevada y viceversa, tal es el caso de los vestidos que tienen un costo de producción elevado en comparación con el número de piezas que se producen; por su parte las playeras tienen un menor costo de producción en relación a las prendas producidas.



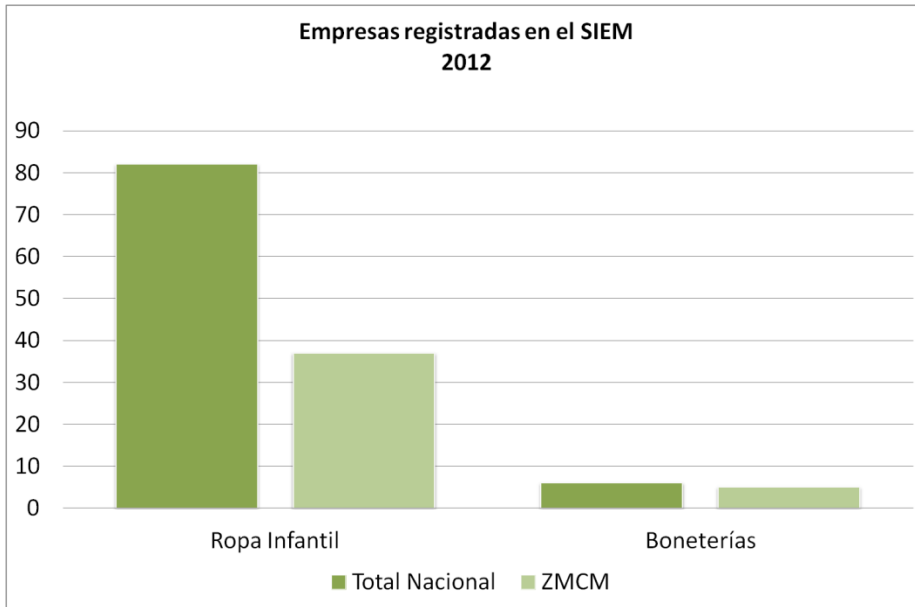


Finalmente, los datos demuestran que al igual que en un nivel general, el sector de la ropa infantil muestra un crecimiento constante aun a pesar del entorno de crisis en el que ha desarrollado en los últimos años

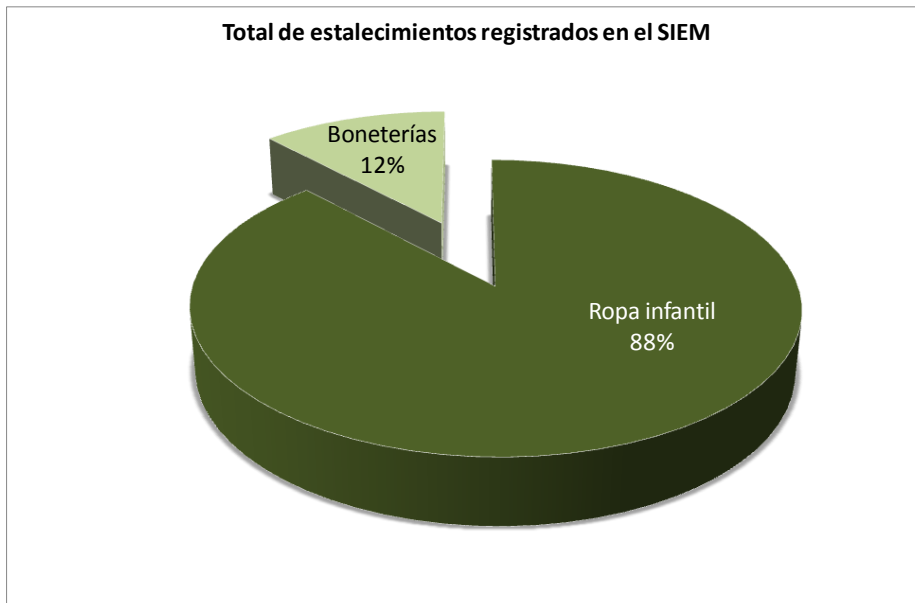
5.2.2 Análisis de la oferta particular

La búsqueda de información se realizó mediante dos conceptos: ropa infantil y boneterías³⁴. Esta clasificación es básicamente porque de acuerdo a una previa observación de campo, en comercios de la zona centro del Distrito Federal se observó que muchas de las tiendas que venden ropa de niño hasta los cuatro años se denominan “Boneterías”. Dicho lo anterior, tenemos que la ZMCM abarca el 45% de la oferta en ropa infantil y el 83% en boneterías

³⁴ Los datos de SIEM permitieron que únicamente se tomarán en cuentas las boneterías que venden ropa, de acuerdo a su clasificación.



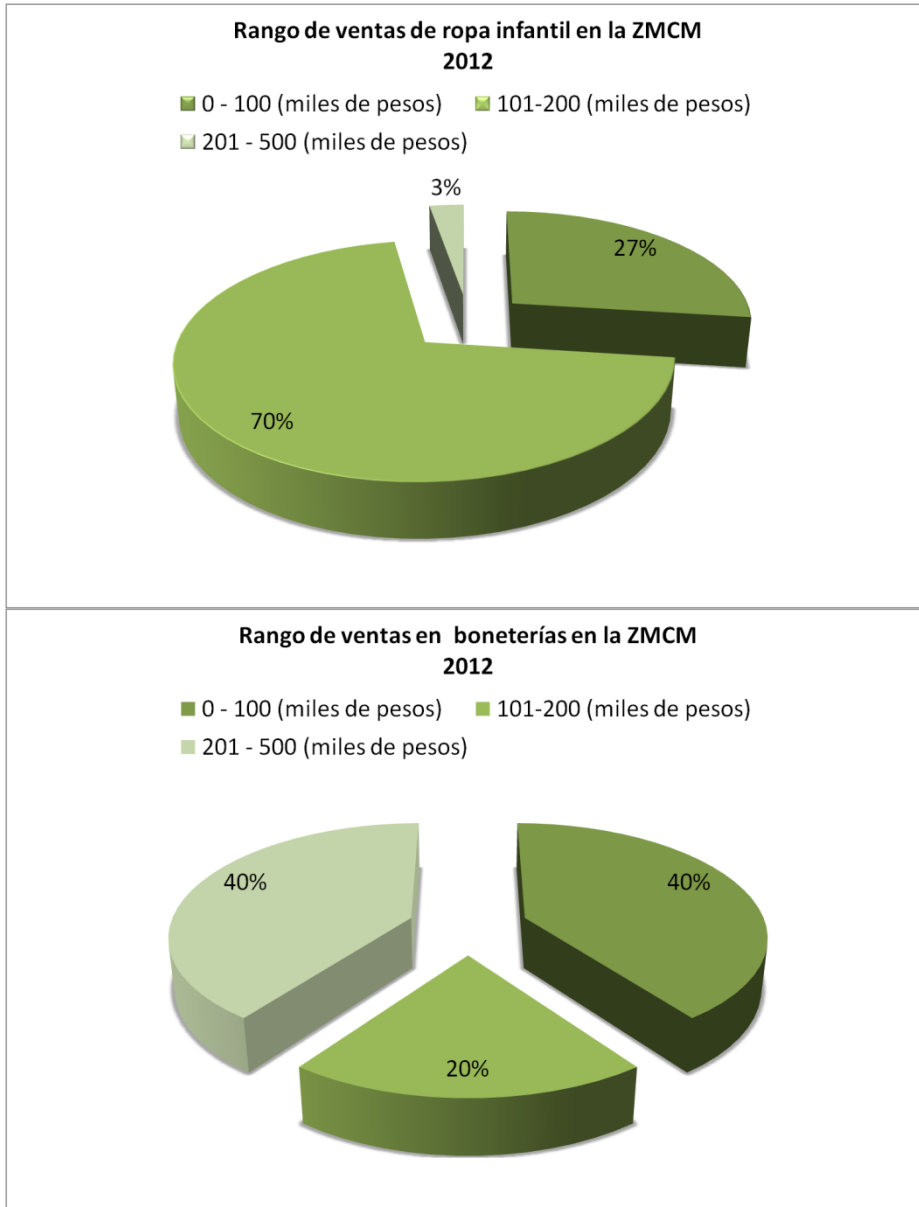
Particularmente, en los estados conformados por la ZMCM en el 2012 el 12% de la oferta se encuentra en boneterías mientras que el restante 88% es de tiendas dedicadas a la venta de ropa infantil.



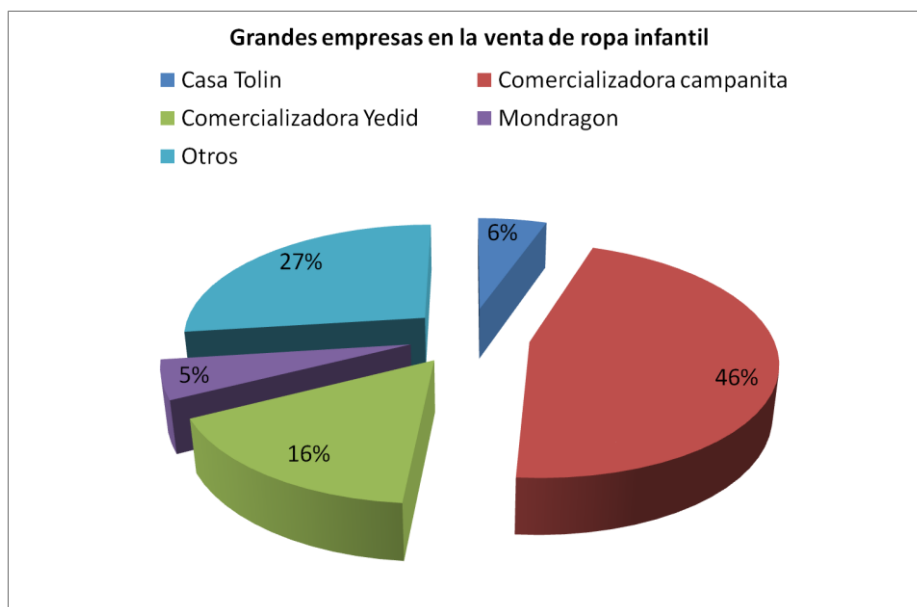
Ahora bien, aunque los datos desplegados por el SIEM no nos permiten hacer una detallada clasificación del tamaño de las empresas, lo analizaremos de acuerdo al rango de ventas. De esta manera la clasificación será:

1. Pequeña empresa : 0 – 100 miles de pesos
2. Mediana empresa: 101 – 200 miles de pesos
3. Gran empresa: 201 – 500 miles de pesos

De esta manera tenemos que en la ZMCM la mayoría de las empresas dedicadas a la venta de ropa infantil son medianas; mientras que en las boneterías el rango se divide entre las pequeñas y grandes empresas



En la misma base podemos determinar quienes realmente son los grandes competidores de la industria; en este sentido tenemos que el porcentaje ocupado por cada uno de ellos es el siguiente



La gráfica anterior permite observar que el mercado de la ropa infantil está abarcado por 4 empresas; a continuación una breve descripción de las dos principales:³⁵

a) Comercializadora Campanita S.A. de C.V.³⁶

Campanita inicia operaciones en 1970, desde su origen ha dedicado su trayectoria empresarial a la comercialización de ropa, accesorios y muebles de alta calidad orientados a bebés, niños y niñas hasta 12 años.

A partir de 1990 comienza nuestra expansión y en 1994 contábamos ya con 24 tiendas en el D.F.

b) Comercializadora Yedid S.A. de C.V.

Empresa mexicana fundada en 1954 enfocada en la fabricación de ropa para bebés y niños. Actualmente cuentan con sistema de franquicias.

En suma, tanto de manera general como particular los datos demuestran que el sector de la ropa infantil es aún muy explotable ya que además de que existe un crecimiento constante, las empresas que por ahora abarcan el mercado ofrecen productos de alto costo que no están al alcance de la mayoría de la población.

5.3 Demanda

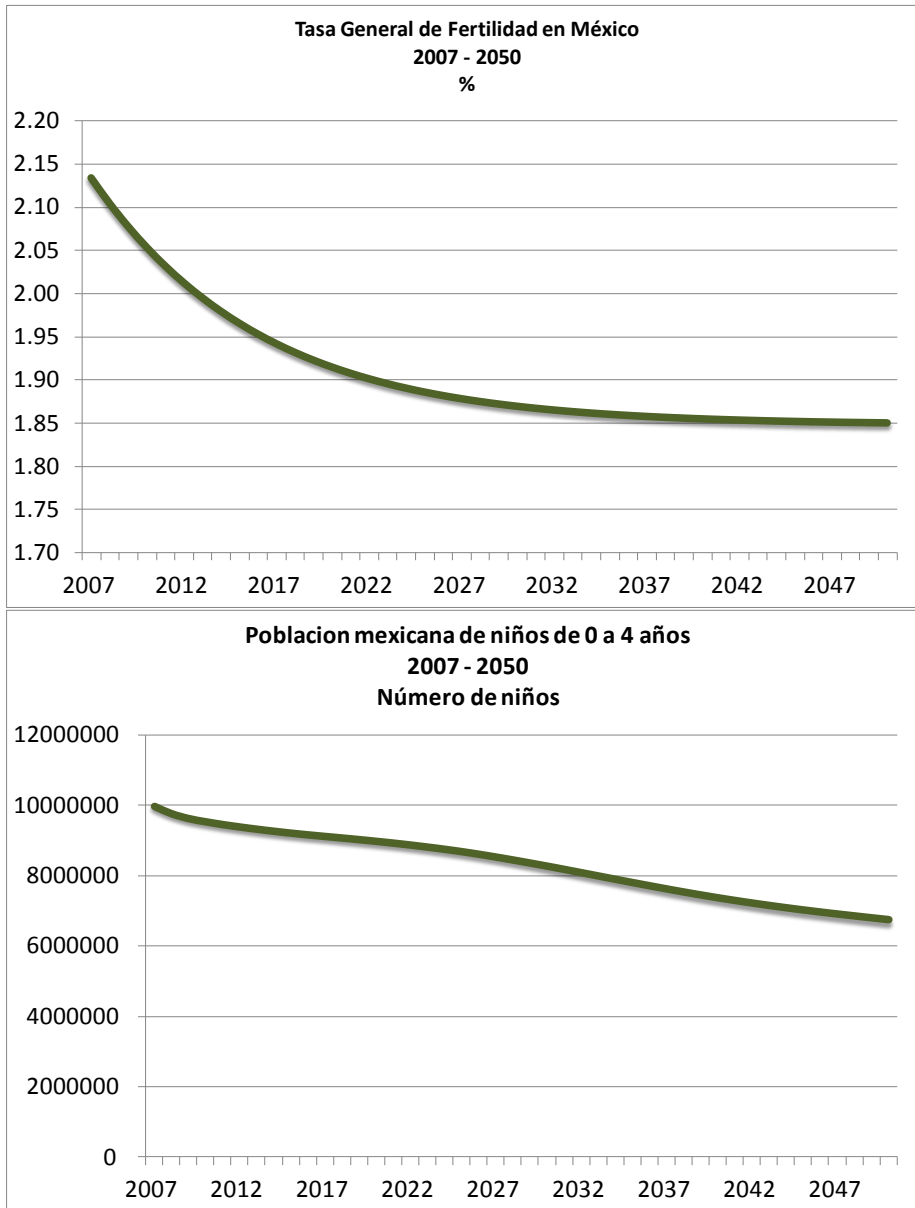
En este tema se analizarán dos vertientes en la demanda estimada, la cual será vista desde el punto de vista poblacional, es decir, cuánta población de 0 a 4 años tenemos en el país y cuáles son las proyecciones esperadas de acuerdo a los datos de la Comisión Nacional de Población (CONAPO); en segundo lugar se realizará un análisis de la demanda real hasta 2010 para lo cual se utilizan los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares (ENIGH) 2008 y 2010, realizada por el INEGI.

³⁵ El resto de las empresas no se desarrollan principalmente a la falta de información disponible.

³⁶ Información recabada del perfil de Linked in de la Comercializadora <http://www.linkedin.com/company/comercializadora-campanita-s.a.-de-cv> consultado el 10 de marzo de 2012

5.3.1 Demanda poblacional

México no es ajeno a la tendencia mundial del cambio demográfico, tal es así que de acuerdo a la CONAPO la Tasa General de Fecundidad irá disminuyéndose hasta aproximadamente la década de los 30, de ahí en adelante se muestra una tasa constante hasta el 2050 de acuerdo a las estimaciones de la Institución.



A simple vista, las gráficas anteriores muestra una brutal caída, pero en términos reales esta disminución no representa ni siquiera un .5 %; es decir, la población de niños de 0 a 4 pasará de alrededor de 10 millones en 2007 a 5.5 millones en 2050; que en términos de mercado sigue siendo un mercado amplio.

Desafortunadamente la metodología de la CONAPO no utiliza la clasificación de 0 a 4 años, únicamente podemos checar la población de 0 a 14 años; de esta manera tenemos el siguiente cuadro ya citado anteriormente:

Tabla 36

Tabla 37. ZONA METROPOLITANA: Distrito Federal. Año 2011	
Delegación	Población de 0 a 14 años³⁷
Álvaro Obregón	158,067
Azcapotzalco	78,837
Benito Juárez	44,428
Coyoacán	108,490
Cuajimalpa de Morelos	50,206
Cuauhtémoc	90,653
Iztacalco	76,525
Iztapalapa	454,461
Magdalena Contreras	55,360
Miguel Hidalgo	57,727
Milpa Alta	39,057
Tlalpan	136,310
Tláhuac	104,010
Venustiano Carranza	84,409
Xochimilco	104,569

Tabla 38

Tabla 39. ZONA METROPOLITANA: Estado de México Año 2011	
Municipio	Población de 0 a 14 años³⁸
Acolman	25,366
Atenco	15,665
Atizapan de Zaragoza	111,665
Coacalco de Berriozabal	76,518
Cuautlitan	38,128
Chalco	91,605
Chiautla	7,294
Chicoloapan	82,587
Chiconcuac	6,093
Chimalhuacan	174,056
Ecatepec de Morelos	432,980
Huixquilucan	63,469
Ixtapaluca	173,824
Jaltenco	7,275

³⁷ Fuente: Consejo Nacional de la Población (CONAPO) “de la población de México 2005-2050”

³⁸ Idem

Tabla 39. ZONA METROPOLITANA: Estado de México Año 2011

Melchor Ocampo	10,836
Naucalpan de Juarez	183,634
Nezahualcoyotl	244,412
Nextlalpan	8,346
Nicolas Romero	97,631
Papalotla	1,126
La Paz	74,754
Tecamàc	104,650
Teoloyucan	24,774
Teotihuacan	14,093
Tepleaoxtoc	8,685
Tepotzotlan	20,485
Texcoco	55,563
Tezoyuca	9,656
Tlalnepantla de Baz	137,035
Tultepec	35,555
Tultitlan	136,198
Zumpango	41,364
Cuautitlan Izcalli	119,796
Valle de Chalco Solidaridad	113,840

Tabla 40

Tabla 3. ZONA METROPOLITANA: Hidalgo. Año 2011

Municipio	Población de 0 a 4 años ³⁹
Tizayuca	19,538

Estos cuadros muestran claramente que municipios como Ecatepec de Morelos, Iztapalapa y Nezahualcoyolt entre otros, tienen un amplio mercado infantil, además de ello, se debe notar que en este tipo de municipios la mayoría de población no cuenta con recursos económicos para adquirir prendas de costos elevados, es por ello que Amikos tiene la oportunidad de entrar a estos mercados con mercancía de calidad y a bajo costo.⁴⁰

5.3.2 Demanda por gastos

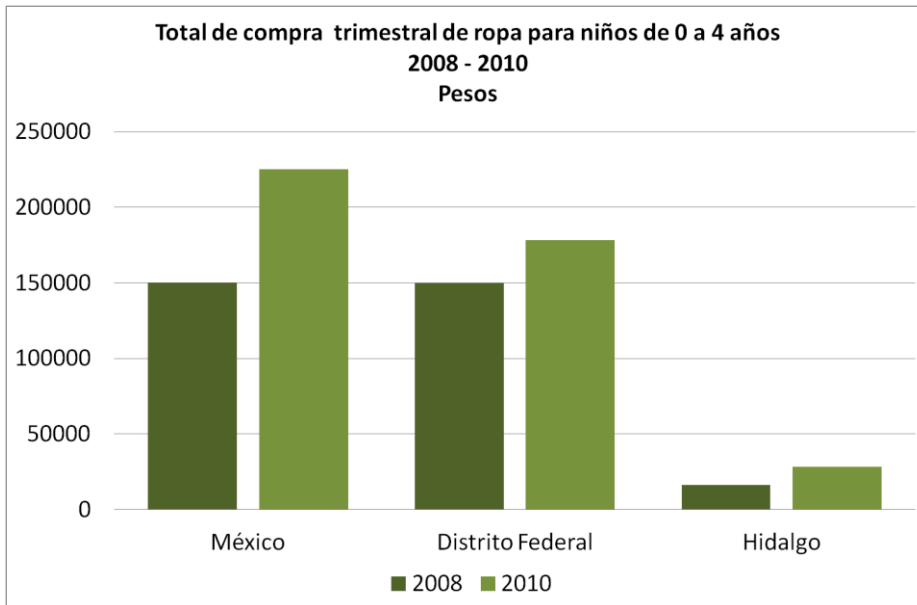
Estos datos permiten un análisis detallado de los que busca el cliente, la manera en la que paga y el lugar en el que prefiere comprar. Sólo por no dejar detrás un panorama general,

³⁹ Fuente: Consejo Nacional de la Población (CONAPO) “de la población de México 2005-2050”

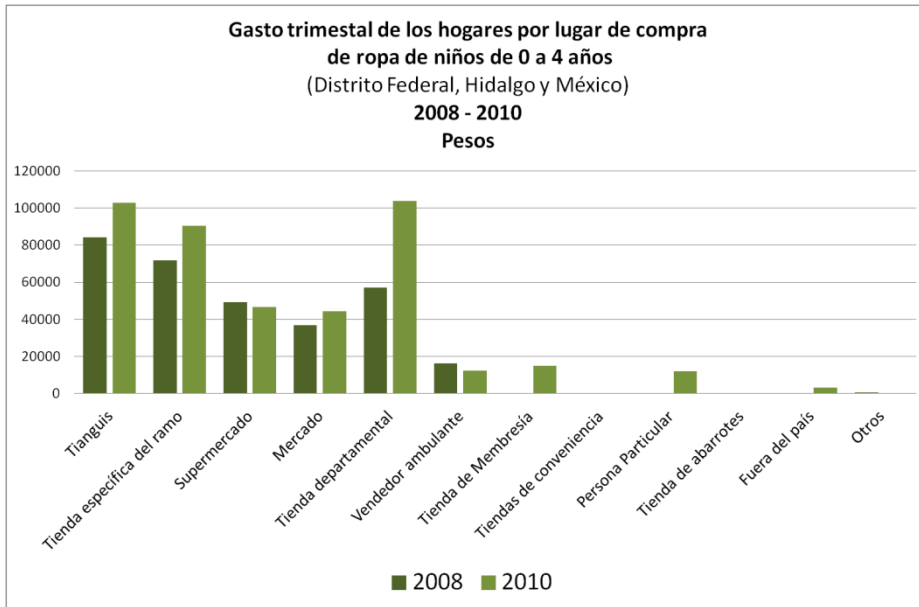
⁴⁰ De acuerdo a la ENIGH 2010, la media de ingresos trimestrales es de 17, 765 pesos, lo cual significa que la mayoría de la población percibe alrededor de 5,900 pesos mensuales, reduciendo únicamente a 1,400 pesos semanales que deberá distribuir entre comida, transporte, renta aquellos que pagan, etc. Así el gasto promedio por familia de la ZMCM es bajo.

tenemos que el porcentaje de compra en la ZMCM fue el 10% de total a nivel nacional en el 2008 y 14% en el 2010.

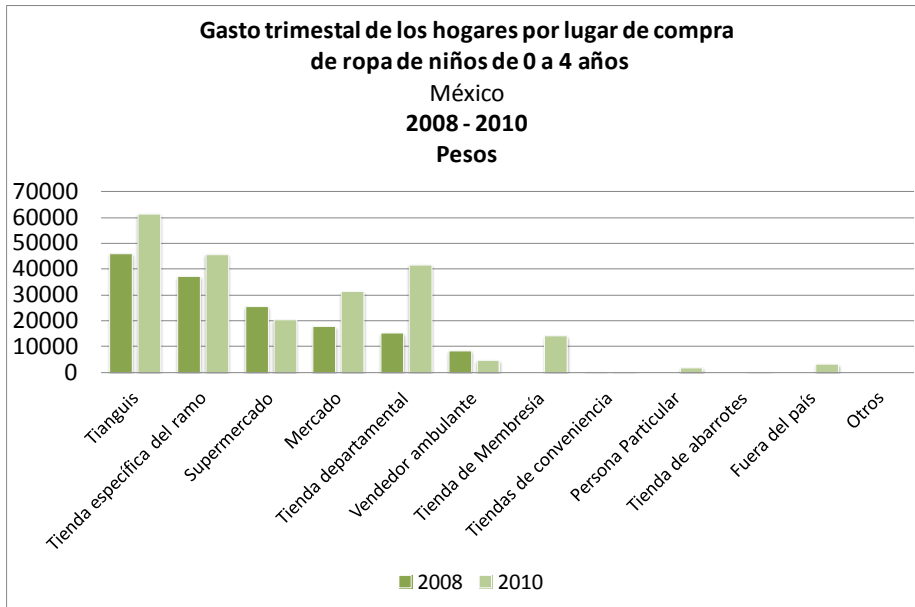
De los tres estados analizados, el que genera un mayor gasto trimestral en ropa infantil es México, seguido del Distrito Federal y finalmente el estado de Hidalgo; sus compras trimestrales ascendieron en 2010 a \$225,048 pesos, \$178, 433 pesos y \$28,044 pesos respectivamente.

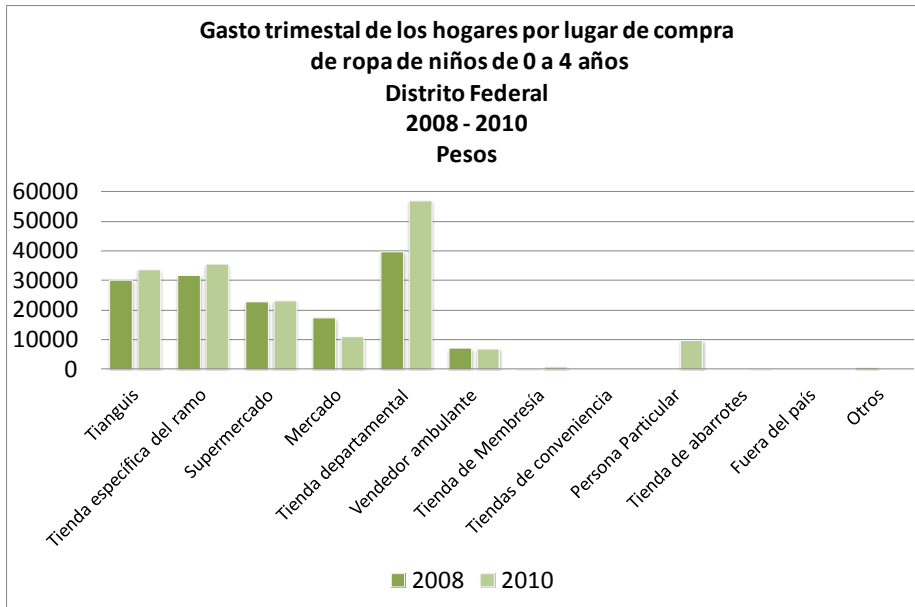


Ahora bien, en 2008 el lugar de compra predominante de los artículos eran los tianguis, seguido de las tiendas específicas del ramo y en tercer lugar las tiendas departamentales; sin embargo para el 2010 es notorio el aumento de compras en las tiendas departamentales que se ubica en el primer lugar de compra, seguido por los tianguis y en tercer lugar las tiendas específicas del ramo.

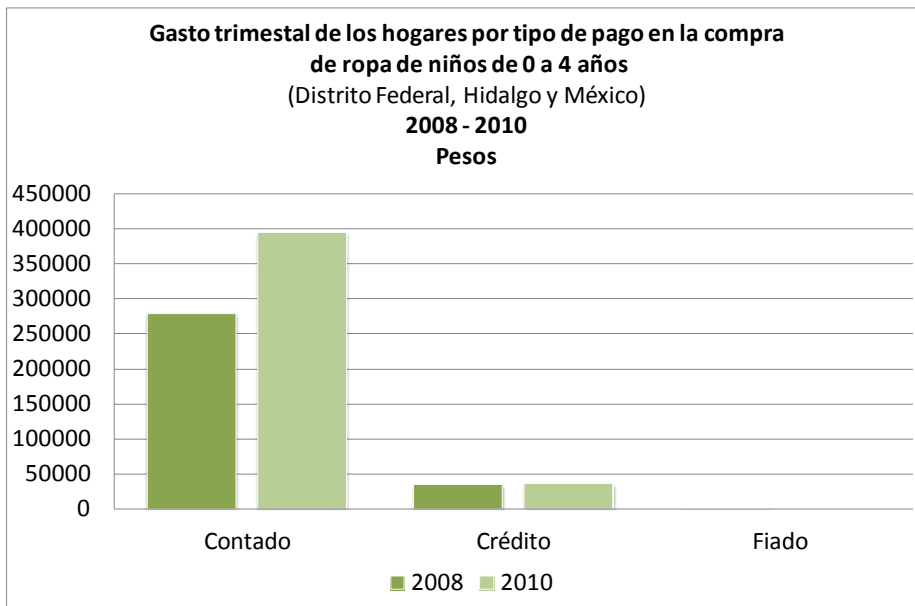


El aumento de la compra en tiendas departamentales se observa en los tres estados analizados; sin embargo es notorio el aumento en los estados de México e Hidalgo particularmente. Aunque la encuesta no lo revele, la percepción nos permite señalar que este aumento podría ser derivado de la percepción de los ciudadanos de sentirse más seguros en las plazas comerciales, lugares en donde siempre existe una tienda departamental, que en las calles.

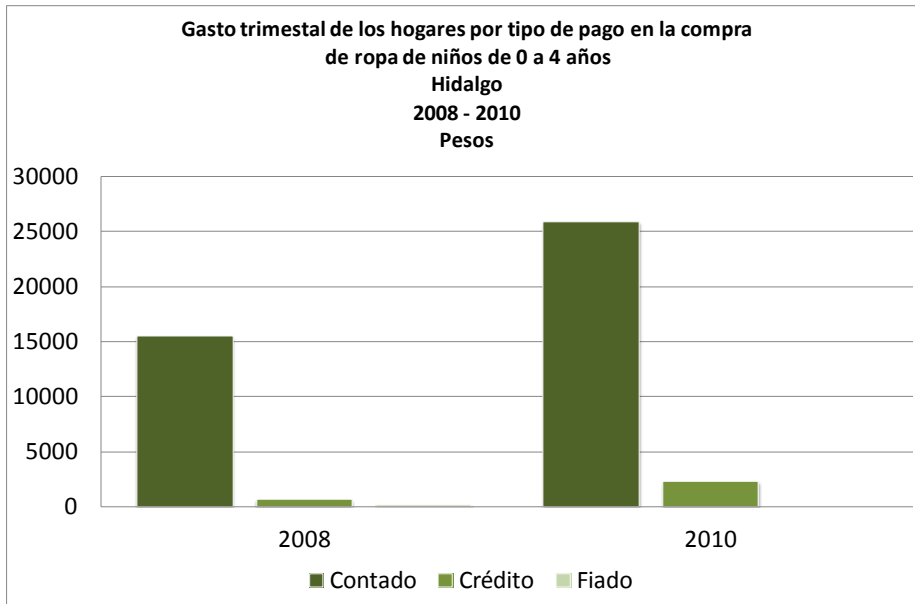
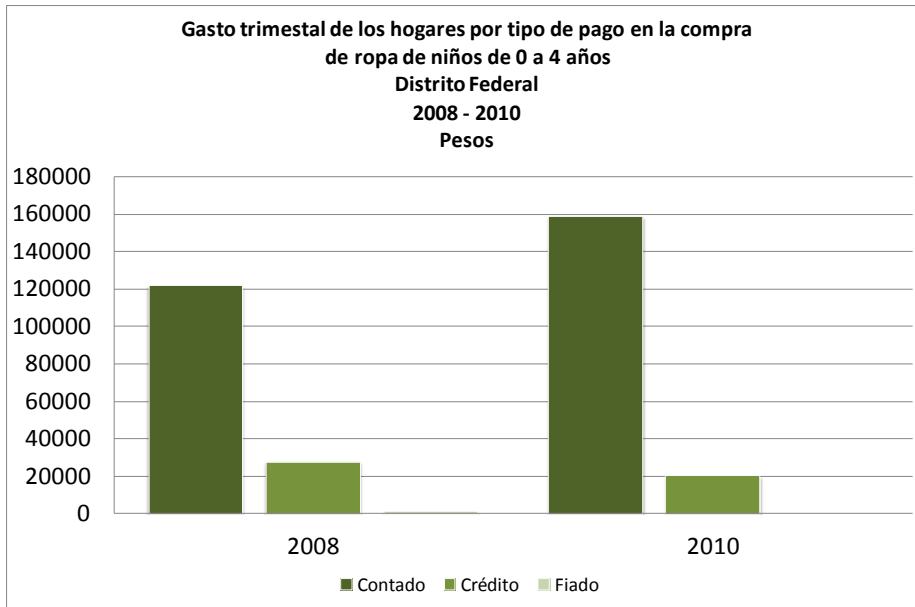


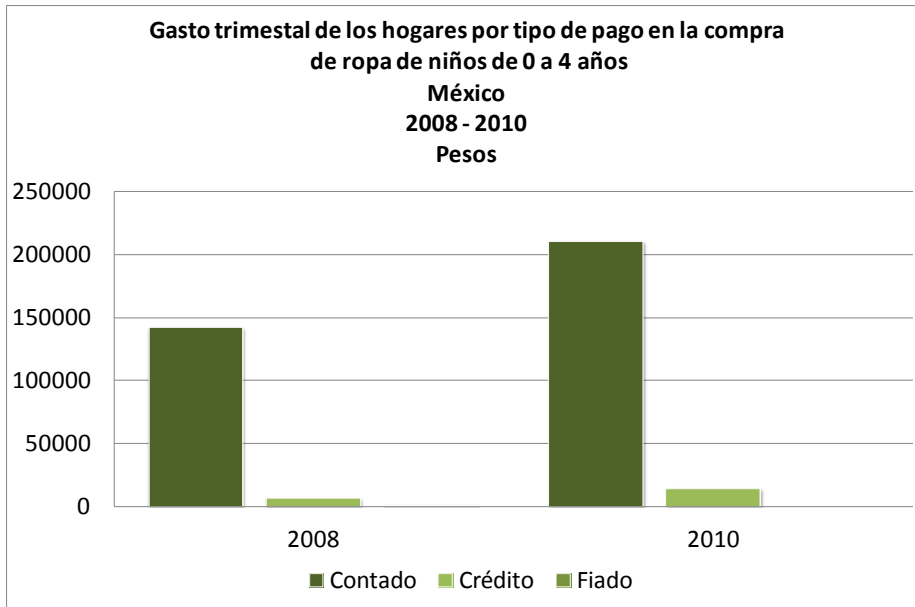


Ahora bien, analizando la forma de pago tenemos que en 2008 el 88% de las personas pagaban de contado; 10% pagaba a crédito y el restante eran compras fiadas; por su parte en 2010 las compras a contado concentraban el 91% y con tarjeta de crédito fueron del 9%, no registrándose compras fiadas.

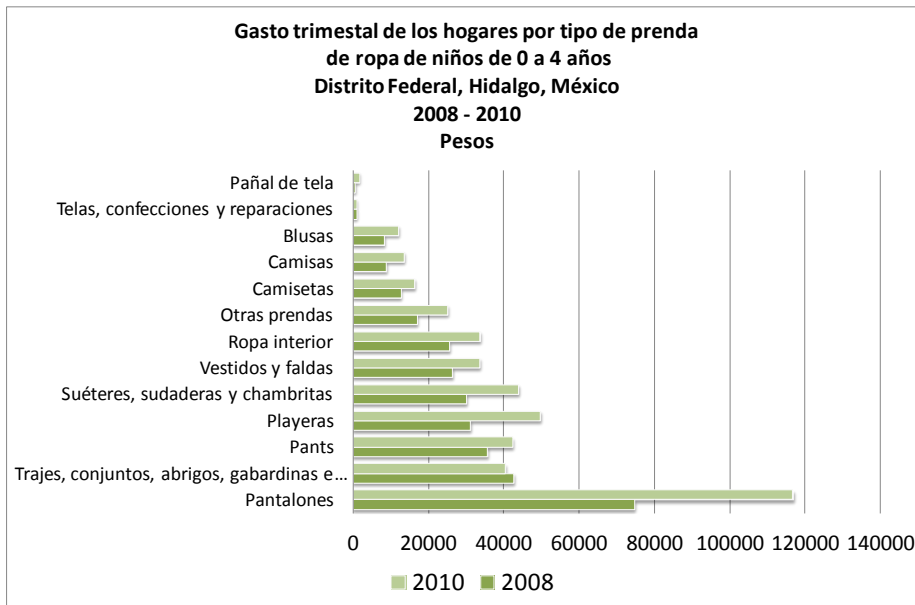


Por su parte, el Distrito Federal fue el único en donde se nota una disminución en la compra a crédito pasando de 18% en 2008 a tan solo 11% en 2010.





En lo que a los tipos de prendas que se consumen; tenemos que en total de la ZMCM las prendas más compradas en son los pantalones, seguidos de las playeras y en tercer lugar los suéteres, sudaderas y chambritas.



Ahora bien, el análisis final de este apartado nos muestra que aunque bien es cierto que la población de niños de 0 a 4 años irá disminuyendo; esto no implica que las personas dejen de adquirir prendas para los niños; lo que al final nos da una demanda constante.

Derivado de lo anterior, se puede concluir un nivel de demanda estimando ingresar al mercado con una demanda del 1%, ya que como se menciona en el tema 4.4 tenemos los elementos suficientes para tener ese nivel de impacto en el mercado, además de que se cuentan con fortalezas suficientes para lograr los objetivos planteados.

A continuación se muestran las siguientes tablas donde se muestra la estimación de la demanda de manera anual:

TABLA GENERAL DE PRESUPUESTO D EVENTAS DEL AÑO 2014 AL 2018									
AÑO	DISMINUCION PROBLACIONAL	IZTAPALAPA	NEZAHUALCOYOTL	TEXCOCO	VALLE DE CHALCO	CHIMALHUACAN	TOTAL POBLACIONAL	PORCENTAJE DE IMPACTO	POBLACION
2014	2%	4,054,461	244,412	55,563	113,840	174,056	4,642,332	1.0%	46,423
2015	2%	3,973,372	239,524	54,452	11,563	170,575	4,449,486	1.1%	48,944
2016	2%	3,892,283	234,733	53,363	109,332	167,163	4,456,874	1.2%	53,482
2017	2%	3,811,194	230,039	52,295	107,145	163,820	4,364,493	1.3%	56,738
2018	2%	3,730,105	225,438	51,250	105,002	160,544	4,272,339	1.4%	59,813
Suma		19,461,415	1,174,146	266,923	446,882	836,158	22,185,524		265,401

Decrecimiento poblacional en niños	
De:	2014
A:	2045
Rango en años	31
Porcentaje de disminución por año	2%

Demanda anual

Demanda estimada medida en numero de conjuntos para niño;				Total de ventas anual
Año	Poblacion	Crecimiento en ventas según 5.2.1	Crecimiento	
2014	46,423	2%	928	47,352
2015	50,044	2%	1,001	51,045
2016	53,482	2%	1,070	54,552
2017	56,738	2%	1,135	57,873
2018	59,813	2%	1,196	61,009
2019	62,706	2%	1,254	63,960
			Suma	335,792

5.4 Análisis de los precios

Amikos, como ya lo hemos señalado, tiene por objetivo abarcar el amplio mercado de la gente de recursos medios y bajos, es decir, aquellos que no cuentan con la capacidad de pagar el costo de un conjunto de aparador, pero que si busca ropa de calidad.

En un esfuerzo de observación de campo nos dimos cuenta que el mercado de la ropa infantil está prácticamente dividido en dos grandes segmentos: alta calidad con alto costo, y baja calidad con bajo costo. Ante este panorama, buscamos un producto que logre centrarse en la parte media de estas dos vertientes, un producto que tenga una buena calidad pero que, hasta donde productivamente sea posible, mantenga un bajo costo.

Para comenzar este análisis utilizaremos la ENIGH (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares), en donde la encuesta misma nos permite saber el costo que pagaron por las prendas adquiridas; los precios varían desde 5 pesos hasta 9,00 mil pesos, lo cual está relacionado con el lugar de compra, las personas que adquieren sus compras pueden llegar a pagar hasta mil pesos mientras que las personas que compran en tiendas departamentales por ejemplo, pueden pagar hasta 9 mil pesos.

Ahora bien, la prenda que compren también influye en el monto de la compra trimestral de los productos.

Tabla 41

Producto	Rango de precio 2008	Precio medio 2008	Rango de precio 2010	Precio medio 2010	Variación
Blusas	5 – 900	125	10 - 2000	212	+ 69%
Camisas	20 – 1,000	124	5 - 1000	156	+25%
Camisetas	10 – 480	91	10 - 750	99	+9%
Otras prendas⁴¹	10 – 1,400	169	9 - 3900	224	+33%
Pantalones	10 -1,500	185	15 - 9000	248	+34%
Pañales de tela	35 -200	75	15- 546	92	+23%
Playeras	7 - 700	103	10 - 1500	145	+41%
Ropa interior	5 - 500	47	5 - 630	54	+15%
Suéter,	5 - 800	155	2- 2,200	206	+33%

⁴¹ Otras prendas incluyen baberos, delantales, fajillas, batas

sudaderas y chambritas							
Trajes, sacos, conjuntos, abrigos, gabardinas e impermeables	30	-	278	15	-	328	+18%
	2400			2600			
Vestidos y faldas	10	-	215	20	-	239	+11%
	2,800			3,000			

Derivado de esta información, podríamos decir que la capacidad de compra entre los habitantes de la ZMCM ha aumentado, sin embargo no debemos quedarnos en este nivel de análisis, ya que como hemos visto, una gran mayoría de las prendas que se adquieren son en los tianguis y al contado, lo que nos sugiere que las personas que realizan estas compras no cuentan o con una tarjeta de crédito o con la capacidad de pagar más de mil pesos.

Y justo es en este sector de la población a la que Amikos se enfocará, personas de clase media, media baja y baja, la cual aun cuando no pueden costearse un modelo de aparador, busca prendas de calidad.

5.5 Comercialización

Hasta el momento queda claro que Amikos está enfocado a la venta de ropa infantil de 0 a 4 años; sin embargo en este momento nos enfocaremos a describir los productos.

Debemos dejar claro que la producción de ropa está relacionada con las estaciones del año, es decir en primavera se manejan conjuntos que van simplemente de short y una playera o camisa; por su parte en verano aunque se mantiene la venta de conjunto de short también se comercializan conjuntos con pantalón; en otoño son todos los conjuntos con pantalón pero la playera o camisa es de manga larga; finalmente en época invernal se manejan pants.

Los insumos principales utilizados en la producción son las telas de chifón, piqué, poliéster, gabardina, felpa y polar, todas ellas nacionales.⁴²

Tabla 42

⁴² En el mercado existe la tela china, pero no se utiliza debido a que la calidad es menor en este tipo de tela.



Todos los productos se venden únicamente con el gancho en el cual trae incluida la talla y una bolsa de plástico especial llamada cubre polvos, esto debido al tipo de producto que estamos comercializando, el cual requiere que en todo momento tenga una presentación directa. A continuación se hará una breve descripción de los que el producto debe cumplir.

Etiquetas

Asimismo, a cada una de las prendas se le añade la etiqueta ya con el logo de Amikos, y en esa misma etiqueta se incluye la talla y las especificaciones requeridas por la NOM-004-SCFI-2006:

“Las prendas de vestir y sus accesorios, deben ostentar la siguiente información en forma legible, en una o más etiquetas permanentes colocadas en la parte inferior del cuello o cintura, o en cualquier otro lugar visible, de acuerdo a las características de la prenda o accesorio en los casos y términos que señala esta Norma Oficial Mexicana.

- a) Marca comercial
- b) Descripción de insumos, es decir, porcentaje de telas en la ropa, puede ser 100% algodón o combinaciones de algodón, con poliéster, etc.
- c) Talla para prendas de vestir, o medidas para ropa de casa y textiles.
- d) Instrucciones de cuidado
- e) País de origen.
- f) Para personas físicas: Nombre y domicilio fiscal del fabricante o importador, pudiéndose incorporar de manera voluntaria el RFC.
Para personas morales: Razón social y domicilio fiscal del fabricante o importador, pudiéndose incorporar de manera voluntaria el RFC.

Los datos referidos en el inciso f), deben presentarse en cualquiera de las etiquetas mencionadas o en su empaque cerrado.⁴³

Marca

En lo que respecta al logotipo de la marca, este fue realizado con colores y letras vistosas; no contiene un diseño demasiado cargado principalmente porque el objetivo es que las personas puedan reconocer y recordar fácilmente tanto el logo como el nombre.

El nombre de “Amikos” es una derivación de la palabra maya “amikoo” que significa amigo.



Respecto al registro de marca tenemos que esta deberá hacerse ante Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual y bajo los términos señalados por la Ley de la Propiedad Industrial; entre lo más destacado de esta ley es que permite que la marca se registre a nombre ya sea de la empresa o de los socios de la misma y se tiene una vigencia de 10 años al término de lo cual se deberá registrar nuevamente.

En este proceso de registro, el único que podría considerarse un inconveniente es que el IMPI señale que ya existe una marca así o que fonéticamente nuestra marca suene prácticamente igual a una ya registrada, en este caso se tendría que hacer un rediseño y realizar nuevamente el trámite.

Ahora bien, una vez aprobada la marca, está se tendrá que usar tal y como se registro, ya que de lo contrario se puede revocar el registro; por tal motivo, cada vez que se quiera hacer una modificación se tendrá que realizar nuevamente todo el trámite.

Por otro lado, el IMPI podrá anular el registro si determina que el titular ha hecho un uso indebido de ella de tal manera que especule o altere la calidad y precio del producto amparado por la misma.

Embalaje

La ropa es un bien sumamente manejable y no frágil lo que nos permite que en el proceso de embalaje y fletes el costo sea menor; el embalaje se realiza por modelo y talla en cajas de cartón. Cabe destacar que aunque este proceso sea sencillo, debe cumplir con los siguientes requisitos básicos⁴⁴:

- Nombre de la empresa

⁴³ NOM-004-SCFI-2006

⁴⁴ Las normas de etiquetas y embalajes se encuentran en las Normas oficiales Mexicanas, en donde se determinan las especificaciones de acuerdo al tipo de producto.

- Lugar y origen
- Dirección de la empresa
- Contenido



Como lo muestra la ilustración, el manejo de los productos sumamente fácil ya que no requiere condiciones de clima específicas, no es frágil, no es un producto pesado, en suma, su manejo no tiene complicaciones.

Distribución



De acuerdo al mercado objetivo de Amikos, buscamos tener el siguiente escalonamiento:

1. Tianguis y mercados
2. Tiendas específicas del ramo
3. Tiendas de conveniencia
4. Tiendas departamentales

Como podrá verse, se utilizará desde el canal directo hasta el que incluye el mayorista; es decir, la distribución quedará de la siguiente manera:

- a) Fabricantes - consumidores. Este canal es el más corto, simple y rápido. Se establece cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos e incluye las ventas por correo. Aunque por esta vía el producto cuesta menos al consumidor, no todos los fabricantes practican esta modalidad, ni tampoco todos los consumidores están dispuestos a ir directamente a comprar.
- b) Fabricantes - minoristas - consumidores. Es el canal más común y su fuerza radica en contactar a más minoristas que muestren y vendan los productos.
- c) Fabricantes - mayoristas - minoristas - consumidores. El mayorista participa como auxiliar al comercializar productos más especializados.

Tabla 43

Canal	Mercado	Recorrido
Directo	Tienda propia	Fabricante  Consumidor
Corto	Tianguis,	Fabricante  Minorista Consumidor



Los primeros dos canales de distribución serán los primeros en consolidarse, ya que son maneras hasta cierto punto fáciles y que no generan un alto costo a la empresa; sin embargo el tercer canal incluye cadenas de tiendas en donde el proceso es más complicado y costoso ya que la mayoría de estas tiendas además de pedir grandes volúmenes, castigan costo y el pago varía desde 60 hasta 90 días.

Ahora bien, la distribución corta se llevará a cabo de manera que las rutas de distribución queden divididas por zonas y cantidad de habitantes, así la logística se facilitará al no tener que hacer traslados grandes lo que al final es tiempo.

5.6 Promoción

La promoción se llevará desde la manera personalizada hasta la manera general. Las estrategias serán:

1. Creación de papelería con la información de la empresa, específicamente tarjetas de presentación. Esto tiene el objetivo de atraer a clientes potenciales a cualquier hora del día y en cualquier lugar en los que los trabajadores se encuentre.
2. Precios diferenciales de acuerdo a la cantidad de piezas que se adquiera. Con ello propiciamos que las ventas aumenten al ofrecerles un menor costo a los mayoristas y medios mayoristas.
3. Página web. La creación de una página web que sea sencilla de manejar pero a la vez llamativa; en ella se planteará una tienda en línea lo que nos permitirá que el cliente se sienta cómodo al no tener que ir directamente a la tienda o con los distribuidores.
4. Redes sociales. Se crearán perfiles en las dos principales redes sociales de México: Fabebook y Twitter. En se incluirán no sólo las noticias respecto a Amikos, sino que se dará información útil a los padres como lo es alimentación, salud, tendencias, libros que compartir, entre otros intereses.
5. Descuentos. En la venta directa, se llevará a cabo un estudio que determine la viabilidad de ofrecer descuentos ya sea sobre ventas o sobre temporadas.
6. Ventas por comisión. Contratación de personal que venda por comisión, de esta manera promociona las prendas al mismo tiempo que gana él y gana la empresa.

6. Estudio técnico.

Objetivo

Para poder determinar el lugar que sea adecuado para poder instalar la planta donde se realice la producción de la ropa, se deben de analizar diversos factores, además de que estos, deben de ser analizados social, económica y tecnológicamente.

Además de lo anterior, se analizarán en este tema los procesos productivos, la maquinaria y el equipo que se requiere para esos procesos de producción, analizando al mismo tiempo los costos que implica el establecimiento de la planta y la adquisición de la maquinaria y equipo necesarios, por ello se detallará cada uno de estos elementos para poder tener una mayor decisión sobre los mismos.

6.1 Análisis de la localización de la planta.

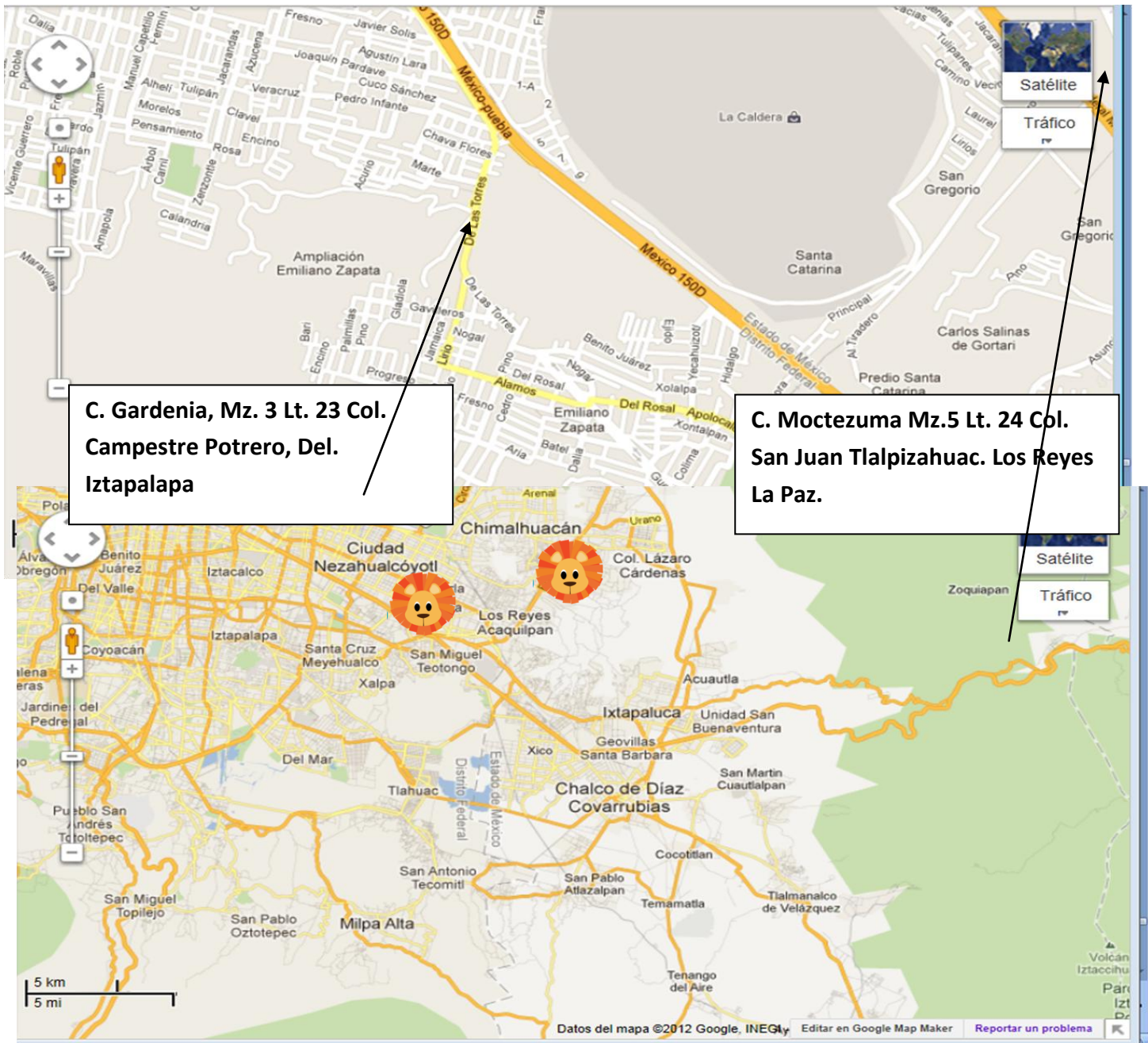
Para poder determinar la localización de la planta tomaremos en cuenta los siguientes elementos:

- a) La comercialización del producto se llevará a cabo en la zona metropolitana (véase tema 3 para el concepto de zona metropolitana)
- b) Los principales proveedores de materia prima se encuentran en la zona centro del distrito federal y los maquiladores en la zona oriente del distrito federal.
- c) El crédito que se busca es el de FONDESO, el cual es del Distrito Federal.
- d) Las rutas que conectan rápidamente las zonas de mayor comercialización (Ixtapaluca, Iztapalapa, Iztacalco, Netzahualcóyotl, Chalco, y Valle de Chalco) son la Calzada Ignacio Zaragoza, la Calzada Ermita Iztapalapa, Viaducto Miguel Alemán, Autopista México Puebla, Carretera Federal México-Puebla, Av. Texcoco.
- e) Condiciones climáticas de la zona.
- f) Marco Jurídico.
- g) Calidad de vida.
- h) Suministros básicos.
- i) Medios de transporte.

Para localizar la fábrica se toman en consideración dos direcciones, las cuales se muestra a continuación:

- a) Calle Gardenia. Manzana 3. Lote 23. Colonia Campestre Potrero. Delegación Iztapalapa, C. P. 09637. (planta a)
- b) Calle Moctezuma. Manzana 5 Lote 24. Colonia Tlacaetl, Municipio Los Reyes La Paz, (planta b).

La ubicación geográfica se muestra en el mapa que se encuentra en la siguiente página:



Para poder determinar ¿Cuál de las siguientes dos ubicaciones es la más conveniente?, se usará una evaluación por puntos, a través de los cuales se determinará los aspectos más representativos de acuerdo a un tope del 100%, por ejemplo si se considera que las rutas son más viables en la planta a que en la planta b se le dará un porcentaje más elevado a la primera y será presentado a dos decimales, $40\% = .40$.

FACTORES	PESO	CALIFICACION DE (10 A 100)		CALIFICACIONES PODERADAS	
		PLANTA A	PLANTA B		
ACCESO A ZONA METROPOLITANA	0.15	70	40	10.50	6.00
ACCESO A PROVEEDORES	0.10	50	50	5.00	5.00
CREDITOS FINANCIEROS	0.15	80	30	12.00	4.50
CONDICIONES CLIMATICAS	0.15	60	30	9.00	4.50
MARCO JURIDICO	0.15	50	50	7.50	7.50
CALIDAD DE VIDA	0.10	60	40	6.00	4.00
SUMINISTROS BASICOS	0.10	40	60	4.00	6.00
MEDIOS DE TRANSPORTE	0.10	60	20	6.00	2.00
	1.00	470.00	320.00	60.00	39.50

De acuerdo a la evaluación realizada de la planta, se considera que esta debe de ubicarse en la zona A, ya que en el único que está por debajo de la zona B es por los suministros básicos, lo cual sería el agua, y este problema será resuelto con una cisterna que se encuentra en la ubicación señalada.

6.2 Tamaño óptimo de la planta.

El tamaño de la planta debe de ser óptimo, para ello se especificara en base a la estimación de la demanda y por ende de la producción, los espacios necesarios a ocupar.

La demanda mínima inicial que tendrá la planta será de aproximadamente 3,000 conjuntos de manera mensual, con estimaciones de crecimiento a 6,000 conjuntos de manera mensual dentro de 3 años, y 8,000 dentro de 6 años.

Para poder realizar esa producción se debe de establecer:

- La recepción y almacenamiento de materia prima.
- La entrada de la materia prima al proceso de transformación (corte)
- La salida de los cortes para el envío a maquila.
- La entrada de los cortes ya maquilados.
- El almacenamiento de los conjuntos listos para el procedimiento de terminado.
- El almacenamiento de los conjuntos terminados listos para su distribución.
- Recepción y almacenamiento de la materia prima.

Para poder producir un promedio de 4,500 conjuntos de manera mensual según lo pronosticado



de ventas entre el primer y tercer año, se necesitan para la recepción de los rollos de tela un total de 3 metros cuadrados (la determinación de la cantidad de materia prima para los productos se detalla en el tema 9.3), ya que se necesitan 225 kilos en promedio de tela para la playera y 220 kilos en promedio de tela para el pantalón o short, y cada rollo contiene 4º metros en promedio de tela se deben de necesitar el espacio necesario para 11 ½ rollos de tela, los que se pueden almacenar en un anaquel de 3 metros cuadrados como se muestra en la figura siguiente:

Anaqueles sin rollos de tela.

En el anaquel anterior se pueden ingresar 4 rollos de tela por nivel, haciendo un total de 12 rollos de tela en los anaqueles.

Además del anaquel anterior se deberá de contar con un segundo anaquel para poder contener los insumos como son, botones, ganchos, talleros, cinturones, los cuales tendrán dimensiones mucho más pequeñas que los rollos de tela.

b) La entrada de la materia prima al trazado y corte de la tela.

La mesa de corte debe de encontrarse a dos metros de distancia de los anaqueles que contienen los rollos de tela, y las mesas que deben de servir para el trazado del corte deben de ser de 3 x 5 metros de largo, lo cual nos daría con el espacio de maniobra un total de 5 x 7 metros de espacio para el trazado y corte de tela.



c) Salida de cortes para envío a maquila.

Para salida de cortes se deben de tener una mesa de 3 x 2 metros, ya que cuando se realiza el corte de la tela, esta puede ser apilada hasta en 200 moldes por fila, lo que nos haría ocupar mayor espacio de manera vertical que horizontal.

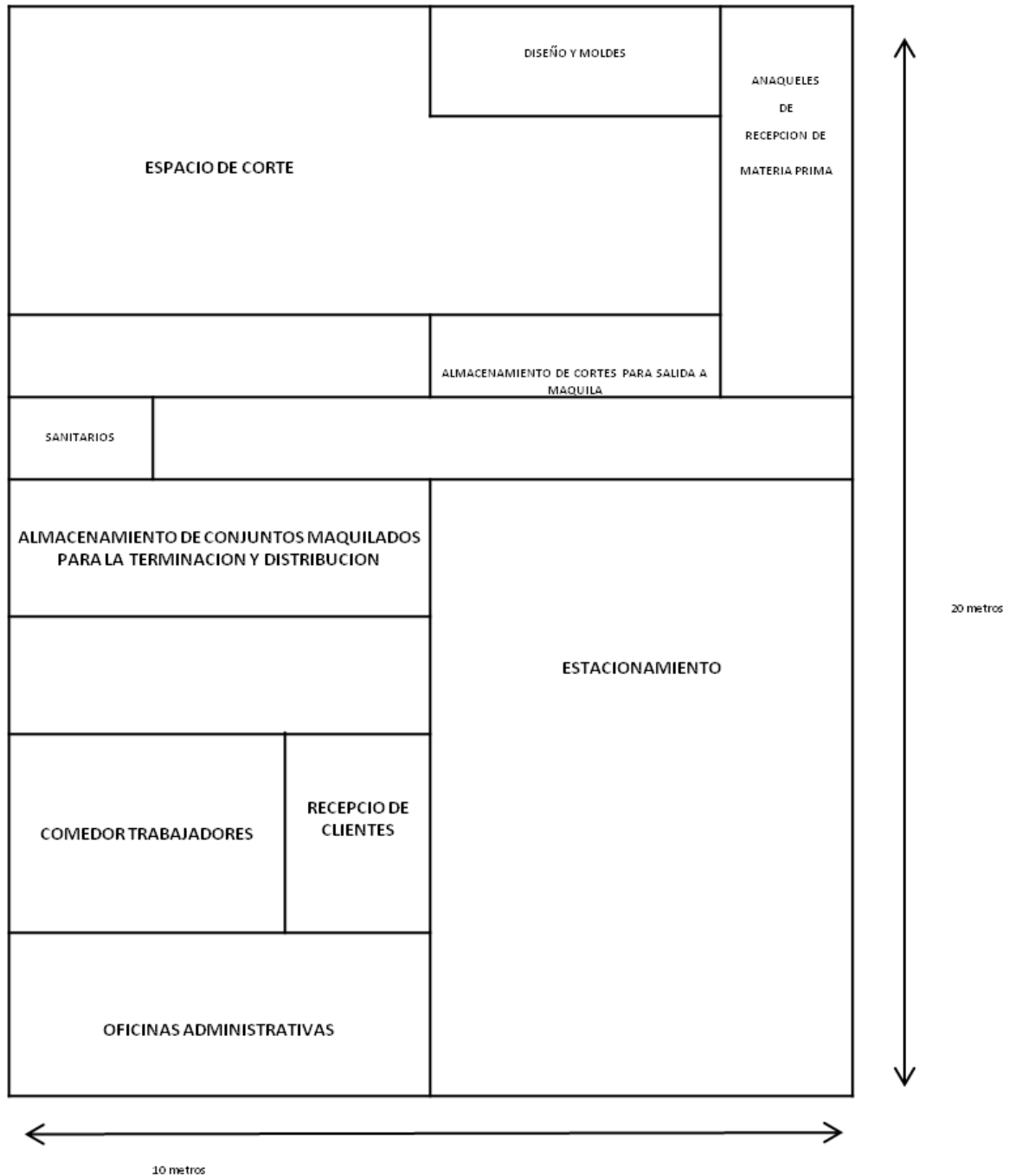
d, e y f) Entrada de los conjuntos ya maquilados.

Para la entrada de los conjuntos se deben de tener racks especiales, que son los que nos darán una mayor capacidad de almacenamiento, para poder almacenar hasta 3,000 trajes de manera mensual se necesita un espacio de 2 cm por cada uno, y considerando ello, se necesitarían tres colgantes de 10 metros cada uno, ya que cada colgante tiene en la parte superior e inferior capacidad para colgar, lo que equivaldría a 60 metros de espacio, con una capacidad de almacenamiento de 3,000 trajes.

Estos tubos sirven también para que en ellos mismos se realice el procedimiento de terminado de los conjuntos y ahí mismo dejarlos para su futura distribución.

Además de lo anterior, se debe de contar con un sanitario, área de estacionamiento para una camioneta y un coche, comedor para trabajadores y oficinas administrativas.

A continuación se muestra un boceto de la administración de los espacios requeridos y descritos anteriormente.



6.3 Análisis de los procesos productivos.

Para poder llegar a terminar un producto como lo requiere la planeación de toda organización, se deben de establecer los procesos que se deben de seguir para ello se presentan los puntos que requiere el proceso de producción de la ropa.

a) Para iniciar el proceso de producción se debe de hacer una planeación de los productos a vender, en la planeación de producto se debe de realizar la decisión del modelo que se va a vender, a que clientes se les ofrecerá el mismo, y los insumos que se van a requerir.

La determinación de los productos se debe de realizar de acuerdo con los colores y diseños que Con ello se debe de realizar los moldes necesarios para poder tener muestras que serán proporcionadas al cliente, al maquilero y al terminador de los conjuntos.

b) Cuando se cuente con las decisiones sobre los conjuntos a producir, se debe de analizar cuando menos tres proveedores de cada insumo, para seleccionar el más adecuado.

La decisión sobre cada proveedor debe de contener las direcciones, los precios, la calidad, tiempo de entrega, crédito a solicitar, condiciones de cobro.

c) Se debe de hacer la requisición y recepción del material de acuerdo a la elección del proveedor que se tenga, para que sea almacenado en los racks de materia prima.

Para almacenar la materia prima se deben de registrar en el libro de inventarios la materia prima seleccionada, la cual será resguardada por el encargado de la materia prima.

d) Se deben de realizar los moldes y cortar sobre los mismos la tela para los conjuntos que se haya decidido producir.

Estos moldes deben de ser creados y resguardados por el cortador de la tela.

e) Se deben de hacer los bultos con los cortes establecidos y llenar un formato de corte.

f) Se debe de distribuir los cortes a los maquileros cotizados.

Para la cotización del costo de la maquila, se deben de contar mínimo con tres presupuestos de distintos maquileros, ello debe de ser de acuerdo con la calidad de la maquila, el costo, el tiempo de entrega, etc.

g) Se debe de realizar la recepción de los cortes ya maquilados y colocar en el área de almacenamiento para realizar el terminado y su posible distribución.

h) Cuando se encuentren listos los conjuntos se debe de formular una nota de salida para la distribución de la mercancía.

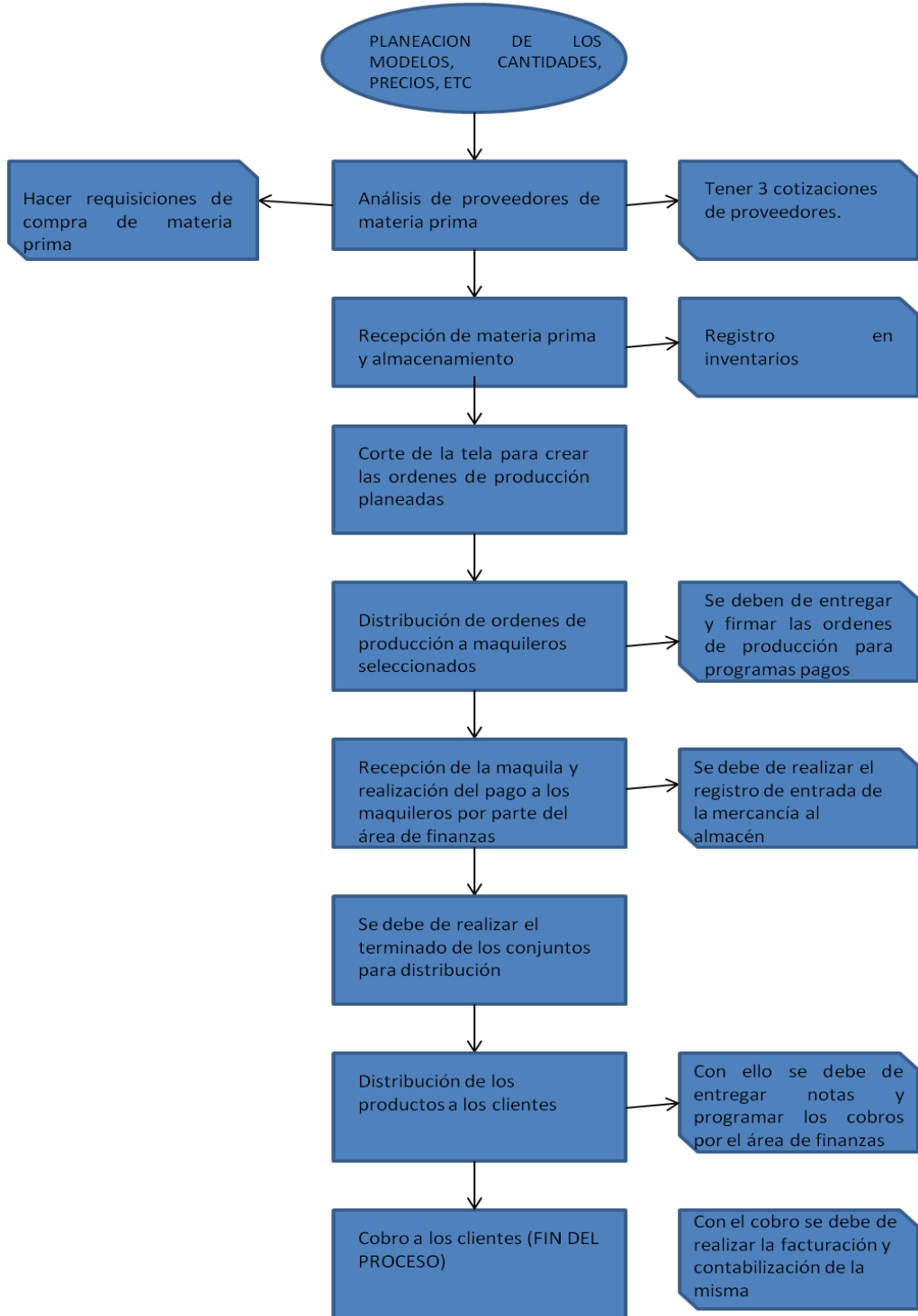
Esta nota debe de ser traspasada al área de finanzas para poder crear la factura y realizar los cobros de acuerdo a las condiciones establecidas con los clientes.

i) Los cobros de la mercancía se determinaran de acuerdo a la capacidad y demanda del cliente, así como a la temporada en la que se le proporcione la mercancía.

Con el cobro de los conjuntos se da por terminados el proceso de producción.

TEMA 6.3.1 Diagrama de flujo del proceso productivo.

El diagrama de flujos del proceso de producción antes descrito se muestra a continuación:



6.4 Establecimiento de controles de calidad.

Cuando se realiza la planeación, se determina ¿A quién vender? ¿Cuándo vender? ¿Cómo producir? ¿Con que producir? Por ello, en la parte donde se decide el producto, se deben de establecer especificaciones del mismo, con ello se deben de establecer especificaciones del producto, las especificaciones que se hayan establecido deben de alcanzarse al termino de la producción del conjunto.

Para poder cumplir con lo planeado, se deben de establecer controles de calidad, por ello “la función de calidad consiste en la recolección de información y análisis de datos que después se presentan a diferentes departamentos para iniciar una acción correctiva adecuada.

Para comprender bien cada función es necesario conocer el concepto de calidad, la calidad del producto es en muchos aspectos, una característica intangible, la establece esencialmente el cliente, y se procura que el diseño y la fabricación del producto para la venta, satisfaga estos requerimientos”⁴⁵

Para poder satisfacer la necesidad del cliente en cuando al concepto de calidad debemos de establecer máximos y mínimos en la misma, ya que se desea producir ropa de buena calidad a costos competitivos para las personas de clase media y media baja.

Existen herramientas que se usan en la empresa para establecer controles de calidad, las cuales se mencionan a continuación;

- a) Histograma.

“A modo de resumen un histograma es una gráfica de barras que nos permite describir el comportamiento de un conjunto de datos, pero en este caso las diferentes observaciones de una misma variable se grafican alrededor de un valor medio o central.

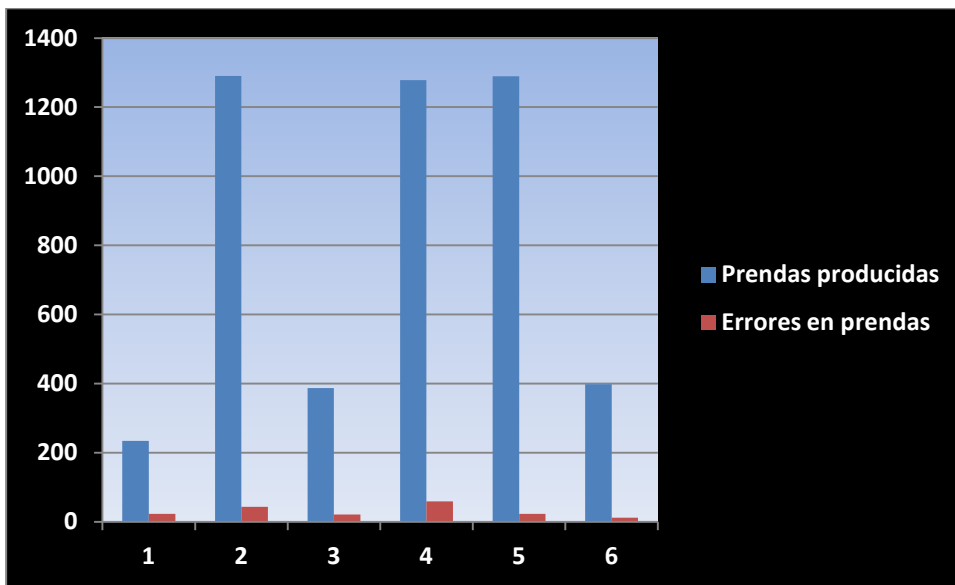
Algunos de los usos más comunes del uso de un histograma son: aumentar la calidad de alguno de nuestros procesos, pues todos sabemos que es necesario reducir al mínimo la variación que se presente en el mismo. Es por eso, que el histograma nos permite identificar cuantas veces se repite un mismo valor, así como la frecuencia con la que se presenta. Siendo base para la toma de decisiones”⁴⁶.

⁴⁵ Facultad de Contaduría y Administración, Guía plan de negocios 2010

⁴⁶ <http://www.herramientasparapymes.com/que-es-histograma-y-como-crear-un-histograma-en-excel>

Histograma

Prendas producidas	Errores en prendas
234	23
1290	43
387	21
1278	59
1289	23
398	12



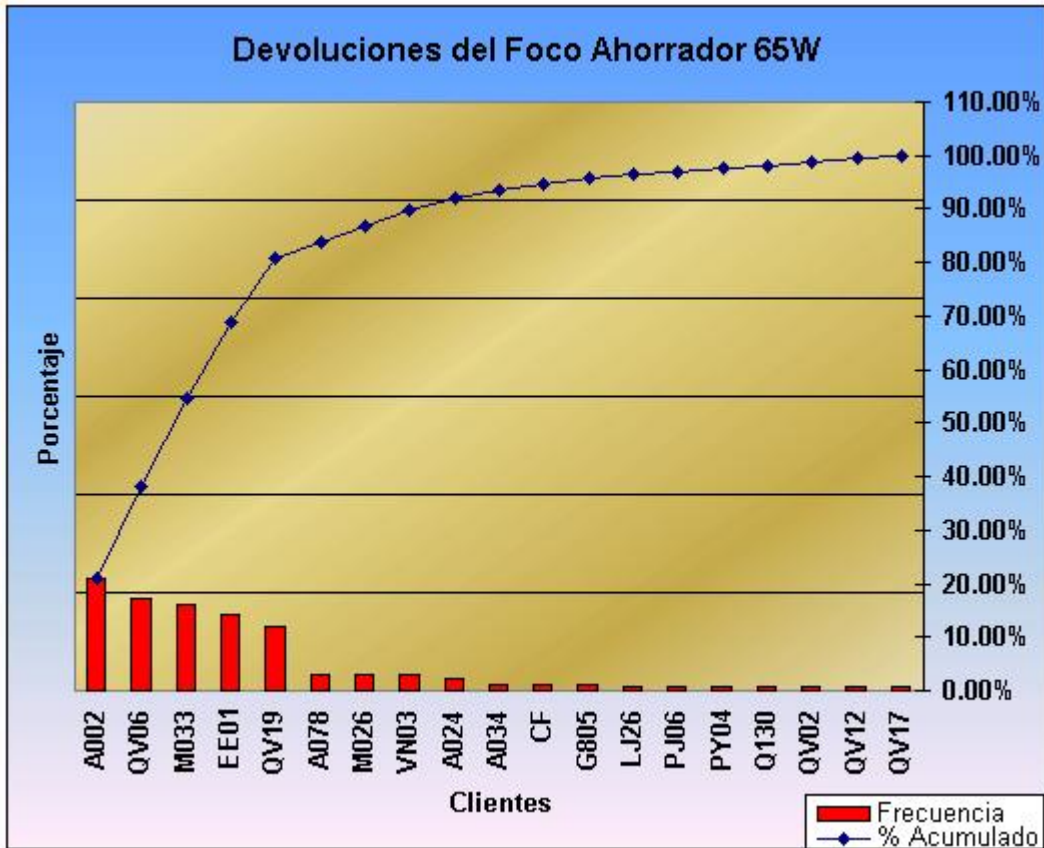
b) Diagrama de Pareto.

El diagrama de Pareto es una gráfica donde se organizan los datos con los que contamos para que estos se encuentren en forma descendente, estos se ordenan de izquierda a derecha y los mismos se encuentran separados por barras.

El objetivo del diagrama es la facilitación de estudiar comparativamente numerosos procesos.

El principal uso es para establecer prioridades para poder llevar a cabo correctamente la toma de decisiones dentro de la entidad.

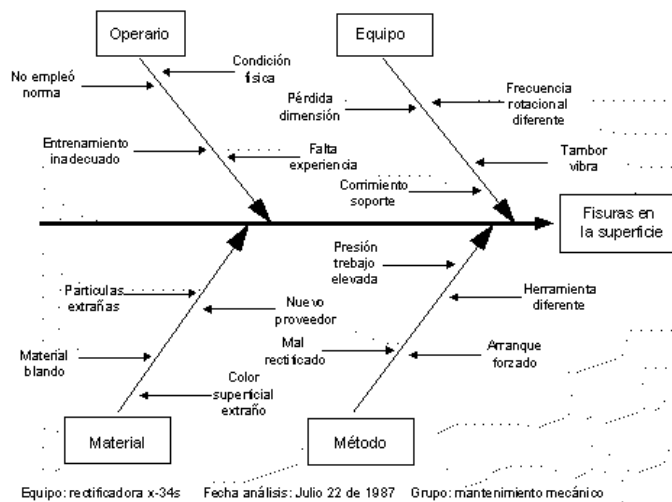
Ejemplo de un diagrama de Pareto



Fuente: <http://www.google.com.mx/imgres?q=diagrama+de+pareto>

c) Diagrama de causa efecto.

Este diagrama consiste en una representación gráfica donde se pueden observar los problemas a estudiar. Esta herramienta se presenta durante el siglo XX en ámbitos de la empresa, tanto de producción como de servicios, este diagrama facilita el estudio de problemas como son procesos, productos y servicios. El diagrama de causa efecto fue creado por el químico Dr. Kaoru Ishikawa en 1943.



Ejemplo de un diagrama de causa efecto obtenido del sitio <http://www.ceroaverias.com/centro>

d) Brainstorming.

“Es una técnica de trabajo en grupo con la que se pretende obtener ideas a cuestiones planteadas, aprovechando la capacidad creativa de las personas. Las ideas deben ser estructuradas y analizadas a posteriori utilizando otras herramientas de mejora”⁴⁷.

Fuente: <http://ciclog.blogspot.mx/2012/03/funcionamiento-del-brainstorming>



e) Círculos de calidad.

“Es un grupo reducido de personas que se reúnen voluntaria y periódicamente para detectar los errores que se producen en la empresa, analizarlos y buscar las soluciones apropiadas a los problemas que surgen en su área de trabajo”⁴⁸.

Fuente: <http://ilianac.blogspot.mx/2009/02/exposicion-circulos-de-calidad.html>

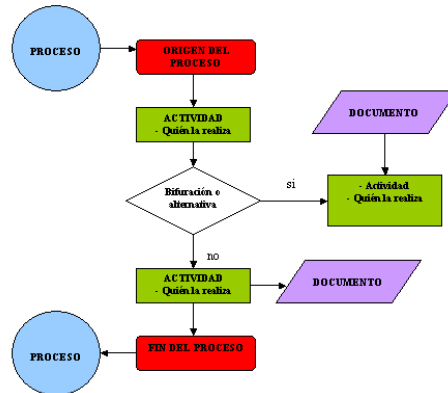
f) Diagrama de flujo.



“Son muy eficaces para describir gráficamente tanto el funcionamiento como la estructura de los procesos y/o sistemas de una organización, sus fases y relaciones entre sus componentes, ofreciendo una visión global de todos ellos”⁴⁹.

⁴⁷ <http://es.scribd.com/doc/16098051/Tipos-y-Tecnicas-Del-Control-de-Calidad-Jhon>

⁴⁸ Ídem.



Fuente: <http://luismiguelmanene.wordpress.com/2011/07/28/los-diagramas-de-flujo>

De los tipos de control de calidad descritos anteriormente, el que se pretende utilizar el Histograma, ya que como inicio de Amikos, se tendrían mejor presentadas las variables que se deben de analizar, por ejemplo se pueden realizar pequeñas encuestas periódicas a los clientes y con estas analizar las variables de satisfacción de los clientes en escalas preestablecidas en las encuestas.

También se pueden estudiar en los histogramas con la revisión del producto en las fases de maquila y terminado, que es donde se pueden establecer cuantas piezas mal elaboradas se tienen en comparación con el total de la producción, o con el total de la orden producida, pudiendo establecer así, márgenes de error máximos en la producción para poder alcanzar mayores márgenes de calidad antes de finalizar el proceso productivo.

6.5 Análisis de la maquinaria y el equipo requerido así como el costo de mantenimiento.

Para poder llevar a cabo a cabo la selección de la maquinaria y del equipo, así como de los medios de transporte, debe llevarse adecuadamente mediante cotizaciones de fabricantes de equipos, publicaciones comerciales, exposiciones tecnológicas de maquinaria, etc.

En primera instancia se especifica que maquinaria se necesita para los procesos productivos a continuación:

Como el giro de Amikos será la producción y venta de ropa para niños es necesario precisar que el proceso de maquila será contratado de manera externa, por lo que no se tomará en cuenta la maquinaria de este proceso.

El proceso en el cual se necesita el uso de maquinaria es para el corte de la tela, en el cual es necesaria la adquisición de:

- 1.- Cortadora de tela.
- 2.- Máquina para el tendido de tela.
- 3.- Una mesa de corte.

⁴⁹ Ídem.

Para poder elegir la maquinaria, se hará una selección de acuerdo a las diferentes clasificaciones, usando una evaluación por puntos, como se realizó en la selección de la ubicación de la planta de acuerdo a los siguientes aspectos:

- a) Proveedor, ya que en México no existe una producción de maquinas de cortar se elegirán con un solo proveedor de diferentes marcas, este será Casa Diaz de Máquinas de Coser, ya que cuenta con un experiencia de más de 75 años en la industria de confección y bordado, tiene precios promedio.
Se hará lo mismo con la máquina de tendido.
- b) Capacidad de producción de la maquinaria.
- c) Calidad de producción.
- d) Vida útil.
- e) Mantenimiento.
- f) Precio de reemplazo de la misma.

A continuación se muestran las diferentes cortadoras y sus costos con el mayor proveedor de la zona metropolitana que es Casa Díaz de Máquinas de Coser.



Cortadora 627X-10-BRUTE

Cortadora 627X-10-BRUTE

Cortadora de cuchilla recta de 10 pulgadas con sistema de afiladores automáticos.

- Capacidad de corte de 21.5 cm
- 110 volts

****Ídeal para materiales pesados****

Modelo: 627X-10-BRUTE

Código: 1719

Marca: EASTMAN

PRECIO \$28,562



Cortadora 627X-8-BRUTE

Cortadora 627X-8-BRUTE

Cortadora de cuchilla recta de 8 pulgadas con sistema de afiladores automáticos.

- Capacidad de corte de 16.5cm
- 110 volts

****Ídeal para materiales pesados****

Modelo: 627X-8-BRUTE

Código: 1733

Marca: EASTMAN

PRECIO \$28,010



Cortadora 629X-10-BLUE STREAK II

Cortadora 629X-10-BLUE STREAKII

Cortadora de cuchilla recta de 10 pulgadas con sistema de afiladores automáticos.

- Capacidad de corte de 21.5cm
- 110 volts

****Ídeal para materiales medianos****

Modelo: 629X-10-BLUE STREAKII

Código: 1738

Marca: EASTMAN

PRECIO \$26,637



Cortadora 629X-8-BLUE STREAK II

Cortadora 629X-8-BLUE STREAK II

Cortadora de cuchilla recta de 8 pulgadas con sistema de afiladores automáticos.

- Capacidad de corte de 16.5cm
- 110 volts

****Ídeal para materiales medianos****

Modelo: 629X-8-BLUE STREAK II

Código: 1743

Marca: EASTMAN

PRECIO \$26,085



Cortadora Recta KS-AUV-10

Cortadora de cuchilla recta de 10 pulgadas con sistema de afiladores automáticos.

- Capacidad de corte de 25.4 cm
- Tipos de cuchilla que puede emplear: Recta, ondulada y con recubrimiento de teflón
- 220 volts

****Ídeal para TODO tipo de telas****

Modelo: KS-AUV-10

Código: 213468

Marca: K.M.

PRECIO \$19,269

Nota: las imágenes fueron tomadas de la página de Casa Díaz, la cotización se obtuvo el 12 de julio de 2012 y el vendedor comenta que los precios pueden variar debido al tipo de cambio, ya que el precio real es en dólares.

A continuación se muestra la ponderación de las diferentes cortadoras cotizadas en Casa Díaz de Máquinas de Coser.

FACTORES	PESO %	CALIFICACION DE 10 A 100					CALIFICACIONES PONDERADAS				
		Cortadora 627x-10 BRUTE	Cortadora 627x-8 BRUTE	Cortadora 627x-10 BLUE STREAK II	Cortadora 629x-8 BLUE STREAK II	Cortadora recta KS-AUV-10	Cortadora 627x-10 BRUTE	Cortadora 627x-8 BRUTE	Cortadora 627x-10 BLUE STREAK II	Cortadora 629x-8 BLUE STREAK II	Cortadora recta KS-AUV-10
Capacidad de producción	0.10	80.00	78.00	90.00	80.00	70.00	8.00	7.80	9.00	8.00	7.00
Calidad de producción	0.30	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
Vida útil	0.30	70.00	70.00	70.00	70.00	80.00	21.00	21.00	21.00	21.00	24.00
Mantenimiento	0.20	60.00	60.00	60.00	60.00	70.00	12.00	12.00	12.00	12.00	14.00
Precio de reemplazo	0.10	70.00	70.00	70.00	70.00	90.00	7.00	7.00	7.00	7.00	9.00
	1.00	340.00	338.00	350.00	340.00	370.00	66.00	65.80	67.00	66.00	72.00


Como se puede observar, la única maquina que logro separarse de las otras fue la cortadora recta KS-AUV, que en comparación con las demás tiene una menor capacidad de producción, pero su capacidad no es problema, ya que una cortadora tiene una capacidad de acuerdo al expertis del operario de cortar hasta 30 mil prendas de manera mensual en promedio, pero nuestro mercado solo operara con 3,000 prendas de inicio, por lo que capacidad no es de relevancia.

Sobre la calidad de producción no tiene separación tampoco con las demás cortadoras, ya que la calidad depende del operario y de las navajas que se coloquen (preferentemente nuevas). La vida útil no tiene relevancia ya que la capacidad de la cortadora no se será llevada al máximo, por lo que se calcula tenga una vida útil de 3 a 4 años.

Mantenimiento. Debido a que la marca de la cortadora es menor reconocida, sus piezas de reemplazo como navajas principalmente son de menor costo y se encuentran rápidamente en el mercado, lo demás sería aceite y ajustes de motor de manera mensual y por el uso que se le daría sería de manera bimestral.

Precio de reemplazo, ya que la KS-AUV es mas económica que las otras cortadoras, su precio de reemplazo es mejor que el de las otras, por lo que se considera esta cortadora es la ideal para Amikos.

MAQUINA TENDEDORA.



Tendedora PACEMAKER-72-STD

Tendedora de tela manual de ancho de 72'''", diámetro del rollo 24'''", capacidad de 150 libras con cortador final (end catcher), ideal para tender materiales medianos.

Modelo: CRA-120-PACEMAKER-72-STD

Código: 1405

Marca: EASTMAN

PRECIO \$13,384

Fuente: Imagen tomada de la página de Casa Díaz de Máquinas de Coser

Debido a que de igual manera como con la cortadora, la tendedora no se va a usar al 100% de su capacidad, por lo que se selecciona la que tiene un precio menor, ya que el promedio de las mismas es de \$14,000., debido a ello, se presenta en la imagen anterior la tendedora que comercializa Casa Díaz, y que tiene un precio menor al promedio.

Su costo de mantenimiento es casi nulo, ya que solo necesita de aceite y limpieza que puede dar el operario de la misma.

En cuanto a las mesas de corte, esta se obtendrá realizándola con un proveedor local, ya que no tienen detalles particulares, y su costo disminuiría considerablemente, a continuación se muestran las mesas que se comercializan ya armadas.



Mesa de Corte Principio y Fin

Modulo de principio y fin con bases de 1.98 metros de ancho x 2.44 metros de largo, especial para iniciar y finalizar una mesa de corte, es necesario Complementarse con módulos 0, los cuales son extensiones.

Modelo: MODULO/2

Código: 146959

Marca: PHILLOCRAFTT

Fuente: Imagen tomada de la página de Casa Díaz de Máquinas de Coser

Como se puede observar, la mesa puede ser armada con un proveedor independiente, lo que nos daría un costo de acuerdo a cotizaciones de \$3,400., disminuyendo el costo si la compráramos en \$4,162.

7. Determinación de la estructura organizacional.

Determinar la estructura organizacional de la empresa, servirá para que se puedan establecer los grupos de trabajo en los que se deben de dividir las actividades de Amikos, considerando para ello, la capacidad de cada individuo. Es por ello que se debe de hacer una jerarquización de los puestos, con ello se pueden lograr los objetivos de la empresa, por ello en los siguientes subcapítulos se determina;

- a) El organigrama de la entidad
- b) Análisis de puestos
- c) Determinación de sueldos y salarios.

En primer se encuentra el organigrama, ya que antes de decir que debe de hacer cada individuo, se deben de establecer las grandes funciones que se deben de llevar a cabo en la entidad para cumplir los objetivos de la misma.

Ya que Amikos comenzará como una microempresa, no se establecerán departamentos que pueden ser manejados por una sola persona.

7.1 El organigrama de la entidad.

“Es importante mencionar lo que representa un organigrama para una compañía y que no simplemente sea un gráfico simulando los poderes de ésta, sino la división de trabajo y responsabilidades sin la creación de conflictos laborales”⁵⁰.

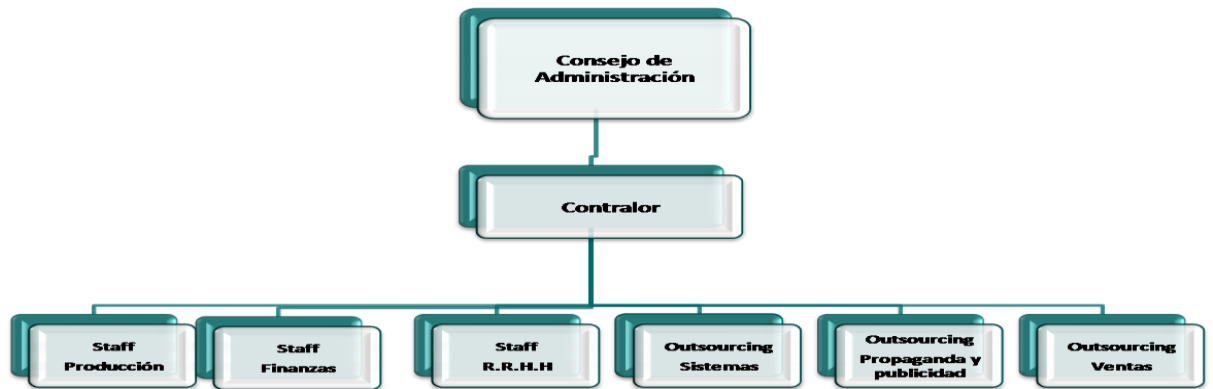
La estructura organizacional de la empresa se determina de acuerdo al tamaño requerido para su operación. Los organigramas deben de mostrar lo siguiente:

- 1.- La estructura en que se encuentra la organización.
 - 1.1.- Las funciones de cada parte del organigrama.
 - 1.2.- Las líneas de supervisión que se deben de seguir.
 - 1.3.- Los niveles de mando, así como de jerarquía que deben de existir.
 - 1.4.- Las vías y niveles de comunicación que deben de existir.
 - 1.5.- Los niveles en los cuales se debe de dar una subordinación de los distintos puestos.

A continuación se muestra el organigrama de Amikos, intentando estructurar las grandes funciones y después se explicará la determinación de las mismas.

⁵⁰ Manual operativo para Pymes, “Jonathan Ceballos Mondragón”, Ed. Ediciones Fiscales ISEF, México.

ORGANIGRAMA DE AMIKOS



En primer punto se explica porque se decide que no haya áreas de manera general, esto es porque Amikos comenzará sus operaciones como una microempresa, la cual operará con tan solo 4 personas que se encargaran de las diversas áreas.

Ya con el tiempo se comenzará a crear áreas donde solo sean manejadas por una persona y posteriormente se acrecenté, de acuerdo a la demanda que exista.

7.2 Análisis de puestos.

Para poder establecer los puestos, tanto administrativos como de producción, se requieren establecer los factores y evaluarlos para poder concentrar el gasto financiero necesario para ese recurso humano.

El análisis de puestos es definido como un procedimiento mediante el cual son determinados todos los deberes, así como las responsabilidades de las personas.

Los datos que se pueden requerir para iniciar un análisis de puestos pueden ser los siguientes;

- Las actividades de trabajo a realizarse.
- Los procesos que deben de realizarse en cuanto a trabajo.
- Los procedimientos utilizados.
- La responsabilidad que lleva implícito el puesto.
- El comportamiento que debe de presentar como acciones físicas y comunicación en el trabajo.
- Maquinaria y herramienta a ser utilizada en el trabajo.
- Conocimientos que debe de tener la persona para desarrollar el trabajo.
- Habilidades que posea la persona para desarrollar el trabajo.
- Las normas que debe de seguir en el trabajo.
- Tiempo necesario para desarrollar un trabajo.
- Condiciones físicas del trabajo.
- Identidad del puesto dentro de la estructura de la organización.

Con la identificación de los puntos mencionados anteriormente los encargados de las diferentes áreas, así como los puestos directivos, tienen un mayor conocimiento sobre el flujo de trabajo

de su área, además de seleccionar de mejor manera al personal, así como facilitar la evaluación de los mismos.

Los beneficios que tienen estos puntos para los empleados, son que ellos conozcan y comprendan bien sus puestos, así como poder desarrollarse mejor dentro de la empresa.

El análisis de puestos para la empresa "Amikos", se determinará de acuerdo a que el tamaño inicial de misma será de Micro-empresa con un siguiente paso de Pequeña empresa. Por ello, se tendrán solo puestos que se encuentren especializados en una área en específico, pero que además de ello, tengan la capacitación y conocimiento necesario de las demás áreas que integran el tercer nivel descendente del organigrama para poder así dar apoyo a las mismas en cuanto estas tengan una mayor carga de trabajo, además de que si se presenta una contingencia sobre la persona del área, las demás áreas tengan el conocimiento sobre la misma y el proceso productivo no deba de ser interrumpido.

Los puestos en nivel de jerarquía serán los siguientes;

- 1) Gerente Gral.
 - 1.1) Staff de Producción
 - 1.2) Staff de Finanzas
 - 1.3) Staff de Recursos Humanos
 - 1.4) Staff de ventas
- 2) Staff de sistemas.
 - 2.1) Staff de propaganda y publicidad.

A continuación se realizará el análisis de cada puesto comenzando por el de Gerente General.

- Gerente General.

El proceso productivo se lleva en cuatro pasos que son;

- a) planificación
- b) organización
- c) dirección
- d) control.

La última debe de ser llevada por la persona denominada Gerente General, que es la que se encarga de asegurarse de que se lleven a cabo los tres pasos anteriores, su responsabilidad es que la información recibida por las personas interesadas (accionistas, inversionistas o acreedores) sea cierta y confiable, por lo que esta área se encuentra ubicada estratégicamente para poder crear controles adecuados y se consigan las metas de la organización.

El perfil que debe de tener un Gerente General es el siguiente;

- a) Que posea conocimientos técnicos que sean sólidos.
- b) Que sepa desarrollar el trabajo en equipo.
- c) Que tenga un buen nivel de comunicación con todas las áreas.
- d) Que posea valores.
- e) Que tenga habilidades para llevar a cabo negociaciones.

Es por ello que el Gerente General deba de tener una carrera afín al área financiera, a continuación se muestra el análisis del puesto.

- Análisis del puesto:

Nombre del puesto: Gerente General

Clave del puesto: CR 1

Área de adscripción: Gerente General.

Reporta a: Consejo de administración.

Supervisa a:

- ✓ Staff de Producción.
- ✓ Staff de Finanzas.
- ✓ Staff de Recursos Humanos.
- ✓ Staff de Sistemas.
- ✓ Staff de propaganda y publicidad.
- ✓ Staff de ventas.

➤ Descripción genérica.

El Gerente General debe de establecer controles en el área financiera, para poder asegurar la veracidad de los resultados de la empresa y su posición mercantil, por ello la información debe de ser significativa, oportuna, relevante, completa, comparable y verificable, incluyendo datos que sean tanto de carácter operativo como financiero.

Otra función del Gerente General es la de establecer un control del costo, para ello se pueden aplicar diversas herramientas.

El Gerente General también debe de llevar a cabo el control del capital de trabajo, el cual consiste en controlar inventarios, cuentas por cobrar, proveedores, los cuales son importantes para observar y usar adecuadamente el flujo de efectivo de una empresa.

Además de ello, el Gerente General debe de llevar a cabo el control de proyectos de inversión para poder ayudar al crecimiento de la organización, también el Gerente General debe de llevar a cabo implementaciones de sistemas de control interno, llevar a cabo mejores prácticas para la empresa en cuanto a tecnología, procesos, gente e información.

➤ Descripción analítica.

Debido al tamaño inicial de Amikos, el Gerente General llevará la tarea de Gerente General y el departamento de finanzas, con el crecimiento posterior de la entidad, se segregaran las funciones y se dividirá Gerente Gerente General y finanzas, por ello se muestran las funciones del Gerente General a continuación:

Se revisará de manera mensual que los inventarios cumplan con los máximos y mínimos establecidos en las políticas que se establezcan (Ver política No. 1 Máximos y mínimos en inventarios en Anexo B).

Revisará el presupuesto de ventas los primeros cinco días de cada mes (Ver política No. 2 Presupuesto de ventas en Anexo B).

Revisará y autorizará la nómina de manera semanal los días viernes y será transferida al área de finanzas para su contabilización (Ver política No. 3 Elaboración y autorización de nómina en Anexo B).

El Gerente General además de realizar la tarea de supervisión, llevara el control del pago de proveedores (Ver política No. 4 Pago a proveedores en anexo B).

Se realizará la contabilidad de manera diaria, por las transacciones ocurridas durante el día.

Ya que el Gerente General se encontraría a cargo en un inicio del área de finanzas, deberá de realizar las compras (Ver política No. 5 Compras).

El día 16 de cada mes el Gerente General debe de enterar los impuestos correspondientes al mes inmediato anterior.

Las funciones descritas anteriormente son meramente administrativas, todas recaen en una sola persona ya que el tamaño de la compañía será el de una microempresa.

Sueldo mensual; 8,000

- Staff de producción.

En el área donde se llevará a cabo la producción debe de controlar el material, los procesos de producción, las inspecciones, se maneja el equipo y las herramientas necesarias, y se logra parte de la satisfacción del cliente.

El objetivo de esta área, será el de crear productos de buena calidad con el menor costo posible.

La persona que se encargue de esta área, debe de ser:

- Responsable
- Dinámico
- Puntual
- Con capacidad para poder dirigir a más personas.

- Análisis del puesto:

Nombre del puesto: Staff de producción

Clave del puesto: Pr 1

Área de adscripción: Producción.

Reporta a: Gerente General.

Supervisa a: N/A

- Descripción genérica.

El Staff de producción debe de llevar a cabo los procedimientos desde que se recibe la materia prima, se transforma y sale como un producto terminado.

Como se ha mencionado anteriormente, el tamaño inicial de Amikos será el de una microempresa, con el paso del tiempo se distribuirán las responsabilidades conforme crezca la entidad.

- Descripción analítica.

El Staff de producción llevará a cabo las siguientes funciones.

Recibir la materia prima que se compra los días lunes de acuerdo a la política No. 5.

Realizar los cortes de tela y el terminado durante la semana.

Llevará los registros del inventario de manera diaria y será encargado

Se encargara de entregar y de recibir la mercancía para su maquila.

Posterior a la entrada de la maquila se debe de realizar el terminado de las prendas.

Sueldo mensual; 3,800

- Staff de Finanzas.

Como se menciona en el punto del Gerente General, este último llevará en el comienzo los procesos que lleva a cabo el Staff de finanzas, debido a ello, no se describirá este puesto.

- Staff de Recursos Humanos.

Los recursos humanos, son todos los empleados que conforman la entidad, es por ello que la persona que se encargue del área de Recursos Humanos debe de seleccionar, contratar, formar, asignar funciones, y también se debe de encargar de que el personal permanezca el mayor tiempo posible contratado.

- Análisis del puesto:

Nombre del puesto: Staff de Recursos Humanos

Clave del puesto: Rh 1

Área de adscripción: Recursos Humanos.

Reporta a: Gerente General.

Supervisa a: N/A

- Descripción genérica.

El Staff de Recursos Humanos debe de llevar a cabo los procedimientos desde que se realiza la planeación de las vacantes hasta el proceso de separación del personal.

- Descripción analítica.

En Amikos solo una persona se encargará de los recursos humanos, llevando a cabo las siguientes funciones:

Se hará una planificación mensual del personal que requiere la planta. (Ver política No. 6 Planeación de personal en Anexo B).

Se llevará la selección de personal (Ver política No. 7).

Se llevará a cabo un día de cada mes la actualización de las políticas a todo el personal.

Se realizarán evaluaciones bimestrales sobre el personal.

Sueldo mensual; 4,100

- Staff de Sistemas.

El área de sistemas es un conjunto de varios elementos, los cuales se encuentran encaminados al procesamiento de datos e información, con ellos se cubren necesidades en la entidad, por ejemplo;

Datos de personal

Datos financieros

Actividades de trabajo.

Recursos materiales.

Datos de comunicación, etc.

- Descripción genérica.

Los elementos anteriores se entrelazan entre sí y deben de ser ingresados, procesados y almacenados.

Es por ello que se necesita una persona que se encargue del área de sistemas, llevando a cabo todos los datos mencionados anteriormente.

➤ Descripción analítica.

El Staff del área de sistemas debe de llevar a cabo los siguientes procesos:

Evaluar los sistemas necesarios para el procesamiento de datos de nomina, compras, ventas, producción, contabilidad, etc. (Ver política de evaluación No. 8 Anexo B).

Sueldo mensual; \$2,300, ya que al inicio solo trabajara 3 horas diarias.

Todos estos elementos interactúan para procesar los datos (incluidos los procesos manuales y automáticos) y dan lugar a **información** más elaborada, que se distribuye de la manera más adecuada posible en una determinada organización, en función de sus objetivos.

8. Constitución Jurídica de la empresa

Los aspectos legales se refieren al marco jurídico y normativo a los que estamos obligados a cumplir una vez establecida la empresa. La definición del tipo de empresa a constituir es de vital importancia en tanto que de ello dependerá las normas que nos regirán, ya sean estas de índole fiscal, mercantil, laboral o civil.

Al respecto existen diversas modalidades divididas en personas físicas y morales; para los fines de este estudio analizaremos únicamente las modalidades que componen a las personas morales

Existen varias clases de personas morales: aquéllas que están reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles, las que prevé 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. Debido a la naturaleza de empresa únicamente nos interesan las sociedades mercantiles.

La Ley General de Sociedades Mercantiles⁵¹ señala seis distintas modalidades, a continuación sus principales características:

⁵¹ Ley General de Sociedades Mercantiles. Última Reforma DOF 15-12-2011

Tabla 44

Nombre	Mínimo de accionistas	Mínimo de Capital Social	Capital Representado por	Obligaciones de los Accionistas	Tipo de administración Legal
Sociedad en Nombre Colectivo (S.N.C.)	Sin mínimos legales	Sin mínimos legales	Acciones	Los socios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones de la sociedad.	Uno o varios administradores, pudiendo ser socios o personas extrañas a la sociedad.
Sociedad en Comandita Simple (S.C.S.)	Uno o varios socios	Sin mínimo legal	Partes sociales	Igual a la anterior y adicionalmente a las obligaciones de los comanditarios que están obligados únicamente al pago de sus aportaciones.	Los socios (comanditarios) no pueden ejercer la administración de la sociedad.
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)	No más de 50 socios	El que se establezca en el contrato social; se dividirá en partes sociales que podrán ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de un múltiplo de un peso	Partes sociales	Únicamente el pago de sus aportaciones.	Uno o más gerentes, socios o extraños a la sociedad.
Sociedad Anónima (S.A.)	Dos socios como mínimo	Sin mínimo legal	Acciones	Únicamente el pago de sus acciones.	Administrador único o consejo de administración, pudiendo ser socios o personas extrañas a la sociedad.
Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.)	Uno o varios socios	Sin mínimo legal	Acciones	Igual a sociedad en comandita simple.	Igual a sociedad en comandita simple.
Sociedad Cooperativa (S.C.)	Mínimo de 5 socios	Lo que aporten los socios, donativos que reciban y rendimientos de la sociedad.	Por las operaciones sociales	Procurar el mejoramiento social y económico de los asociados y repartir sus rendimientos a prorrata.	Asamblea general, consejo de administración, consejo de vigilancia y demás comisiones de designe la asamblea general.

Cualquiera de las anteriores sociedades se constituyen ante un notario público; la escritura constitutiva de una sociedad debe contener:

- a) Los nombres, nacionalidades y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- b) El objeto de la sociedad.
- c) Su razón social o denominación.
- d) Su duración.
- e) El importe del capital social.
- f) La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización. Cuando el capital sea variable, así se expresará, indicándose el mínimo que se fije.
- g) El domicilio de la sociedad.
- h) La manera conforme a la cual ha de administrar la sociedad y las facultades de los administradores.
- i) El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- j) La manera de ejercer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.
- k) El importe del fondo de reserva.
- l) Los casos en que la sociedad ha de disolverse con anticipación.
- m) Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no han sido designados con anticipación.⁵²

Todos los requisitos anteriores y las demás reglas que se establecen en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad, constituyen los estatutos de la misma.

La propia Ley General de Sociedades Mercantiles establece con toda precisión, para cada sociedad, las reglas específicas que deben acatar en relación con sus asambleas ordinarias y extraordinarias de socios o accionistas, así como las obligaciones y responsabilidades del consejo de administración, administrador y el comisario, entre otros.

Una vez analizadas las especificaciones de cada una de las sociedades anteriores se determina que Amikos será una Sociedad Anónima de Capital Variable, lo cual permitirá mayor flexibilidad ante aumentos de aportaciones de los socios, la salida de alguno de ellos o incluso la entrada de nuevos.

Constitución de la Sociedad Anónima (SA)

De acuerdo a la Ley de Sociedades Mercantiles la Sociedad Anónima (SA) requiere para su constitución lo siguiente⁵³:

⁵² Ley General de Sociedades Mercantiles. Última Reforma DOF 15-12-2011.

⁵³ Art 89 de la Ley de Sociedades Mercantiles.

- I. Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos
- II. Que el contrato social establezca el monto mínimo del capital social y que esté íntegramente suscrito
- III. Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario y
- IV. Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario

La SA puede constituirse ya sea mediante la comparecencia ante un notario o por suscripción pública. Para el caso del registro ante notario, la escritura deberá contener, además de los datos ya señalados previamente⁵⁴:

- a) La parte exhibida de capital social
- b) El número, valor nominal y naturaleza de las acciones en las que se divide el capital social
- c) La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta de las acciones
- d) La participación de las utilidades concedidas a los fundadores
- e) El nombramiento de uno o varios comisarios

Para el caso de la constitución por suscripción pública, los fundadores deberán redactar y depositar ante el Registro Público de Comercio un programa que deberá contener el proyecto de los estatutos el cual deberá contener⁵⁵:

- a) El nombre, nacionalidad y domicilio del suscriptor;
- b) El número, expresado con letras, de las acciones suscritas; su naturaleza y valor;
- c) La forma y términos en que el suscriptor se obligue a pagar la primera exhibición;
- d) Cuando las acciones hayan de pagarse con bienes distintos del numerario, la determinación de
- e) éstos;
- f) La forma de hacer la convocatoria para la Asamblea General Constitutiva y las reglas conforme a
- g) las cuales deba celebrarse;
- h) La fecha de la suscripción, y
- i) La declaración de que el suscriptor conoce y acepta el proyecto de los estatutos.

Una vez hecho lo anterior, los fundadores deberán depositar ante la institución bancaria designada por ellos mismos, las cantidades acordadas en la constitución de la Sociedad.

Organización de la SA

⁵⁴ Art. 91 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁵⁵ Art. 93 de la Ley de Sociedades Mercantiles

La administración de la Sociedad estará a cargo de “uno o varios mandatarios temporales y revocables, quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad”⁵⁶

En el caso de que los administradores sean dos o más personas deberán constituir un Consejo de Administración que tendrá como características⁵⁷:

- Salvo que se determine otra cosa, el Presidente del Consejo será el primer Consejero nombrado
- Para su legal funcionamiento, deberán asistir a las reuniones por lo menos la mitad de sus miembros
- Las resoluciones del Consejo serán válidas cuando sean tomadas por la mayoría de los presentes; en caso de empate, el Presidente del Consejo decidirá el voto de calidad

El administrador o administradores son solidariamente responsables para con la sociedad⁵⁸:

- De la realidad de las aportaciones hechas por los socios;
- Del cumplimiento de los requisitos legales y estatutarios establecidos con respecto a los dividendos que se paguen a los accionistas;
- De la existencia y mantenimiento de los sistemas de contabilidad, control, registro, archivo o información que previene la ley;
- Del exacto cumplimiento de los acuerdos de las Asambleas de Accionistas

Vigilancia de la SA

La vigilancia constante que deberá estar a cargo de uno o varios comisarios temporales y revocables; estos podrán ser socios o personas extrañas a la Sociedad; sin embargo no podrán ser comisarios:

- Los que conforme a la Ley estén inhabilitados para ejercer el comercio;
- Los empleados de la sociedad, los empleados de aquellas sociedades que sean accionistas de la sociedad en cuestión por más de un veinticinco por ciento del capital social, ni los empleados de aquellas sociedades de las que la sociedad en cuestión sea accionista en más de un cincuenta por ciento.
- Los parientes consanguíneos de los Administradores, en línea recta sin limitación de grado, los
- colaterales dentro del cuarto y los afines dentro del segundo.

Las facultades y obligaciones de los comisarios son⁵⁹:

⁵⁶ Art 142 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁵⁷ Art 143 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁵⁸ Art. 158 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁵⁹ Art. 166 de la Ley de Sociedades Mercantiles

- I. Cerciorarse de la constitución y subsistencia de la garantía que exige el artículo 152, dando cuenta sin demora de cualquiera irregularidad a la Asamblea General de Accionistas;
- II. Exigir a los administradores una información mensual que incluya por lo menos un estado de situación financiera y un estado de resultados.
- III. Realizar un examen de las operaciones, documentación, registros y demás evidencias comprobatorias, en el grado y extensión que sean necesarios para efectuar la vigilancia de las operaciones que la ley les impone y para poder rendir fundadamente el dictamen que se menciona en el siguiente inciso.
- IV. Rendir anualmente a la Asamblea General Ordinaria de Accionistas un informe respecto a la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información presentada por el Consejo de Administración a la propia Asamblea de Accionistas. Este informe deberá incluir, por lo menos:
 - a) La opinión del Comisario sobre si las políticas y criterios contables y de información seguidos por la sociedad son adecuados y suficientes tomando en consideración las circunstancias particulares de la sociedad.
 - b) La opinión del Comisario sobre si esas políticas y criterios han sido aplicados consistentemente en la información presentada por los administradores.
 - c) La opinión del comisario sobre si, como consecuencia de lo anterior, la información presentada por los administradores refleja en forma veraz y suficiente la situación financiera y los resultados de la sociedad.
- V. Hacer que se inserten en la Orden del Día de las sesiones del Consejo de Administración y de las Asambleas de Accionistas, los puntos que crean pertinentes;
- VI. Convocar a Asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en caso de omisión de los Administradores y en cualquier otro caso en que lo juzguen conveniente;
- VII. Asistir, con voz, pero sin voto, a todas la sesiones del Consejo de Administración, a las cuales deberán ser citados;
- VIII. Asistir, con voz pero sin voto, a las Asambleas de Accionistas, y
- IX. En general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo todas las operaciones de la sociedad.

Información financiera de la SA

El o los administradores de la Sociedad deberán presentar anualmente un informe que contenga por lo menos⁶⁰:

- a) Un informe de los administradores sobre la marcha de la sociedad en el ejercicio, así como sobre las políticas seguidas por los administradores y, en su caso, sobre los principales proyectos existentes.
- b) Un informe en que declaren y expliquen las principales políticas y criterios contables y de información seguidos en la preparación de la información financiera.
- c) Un estado que muestre la situación financiera de la sociedad a la fecha de cierre del ejercicio.

⁶⁰ Art. 172 de la Ley de Sociedades Mercantiles.

- d) Un estado que muestre, debidamente explicados y clasificados, los resultados de la sociedad durante el ejercicio.
- e) Un estado que muestre los cambios en la situación financiera durante el ejercicio.
- f) Un estado que muestre los cambios en las partidas que integran el patrimonio social, acaecidos durante el ejercicio.
- g) Las notas que sean necesarias para completar o aclarar la información que suministren los estados anteriores.

Este informe deberá entregarse a los socios por lo menos quince días antes de la Asamblea General.

Asamblea de accionistas de la SA

Está es el Órgano Supremo de la Sociedad ya que podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta.

La Asamblea Ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social y se ocupará, además de los asuntos incluidos en la orden del día, de los siguientes⁶¹:

- Discutir, aprobar o modificar el informe de los administradores
- En su caso, nombrar al Administrador o Consejo de Administración y a los Comisarios;
- Determinar los emolumentos correspondientes a los Administradores y Comisarios, cuando no hayan sido fijados en los estatutos.

La convocatoria para esta Asamblea deberá hacerse por medio de la publicación de un aviso en el periódico oficial de la entidad del domicilio de la Sociedad o en unos de los periódicos de mayor circulación en dicho domicilio con la anticipación que se fijen en los estatutos, o en su defecto, quince días antes de la fecha señalada para la reunión.⁶² Asimismo, para que esta Asamblea se considere legalmente reunida deberán estar presentes, por lo menos, la mitad del capital social y las resoluciones sólo

Las actas derivadas de estas Asambleas deberán ir firmadas tanto por Presidente como por el Secretario.

Por otra parte, podrá convocarse a una Asamblea extraordinaria en cualquier tiempo, para tratar los siguientes asuntos⁶³:

- I. Prórroga de la duración de la sociedad;
- II. Disolución anticipada de la sociedad;
- III. Aumento o reducción del capital social;
- IV. Cambio de objeto de la sociedad;
- V. Cambio de nacionalidad de la sociedad;
- VI. Transformación de la sociedad;
- VII. Fusión con otra sociedad;

⁶¹ Art. 181 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁶² Art. 186 de la Ley de Sociedades Mercantiles

⁶³ Art. 182 de la Ley de sociedades Mercantiles

- VIII. Emisión de acciones privilegiadas;
- IX. Amortización por la sociedad de sus propias acciones y emisión de acciones de goce;
- X. Emisión de bonos;
- XI. Cualquiera otra modificación del contrato social, y
- XII. Los demás asuntos para los que la Ley o el contrato social exija un quórum especial.
- XIII.

8.1 Constitución de la empresa

Como se muestra en el diagrama anterior, la constitución de la empresa implica realizar trámites antes diversas instancias:



Secretaría de Economía.⁶⁴ En esta instancia se resuelve si la denominación o razón social no está registrada con anterioridad y autoriza la determinación del objeto social.

La persona acreditada para este trámite deberá entregar por escrito que:

1. El aviso se refiere al uso de un permiso para constituir una sociedad
2. Número de permiso cuyo uso se está dando aviso
3. Número de la escritura pública mediante la cual se constituyo la Sociedad
4. Fecha en que se otorgó ante fedatario público el instrumento correspondiente a la constitución de la sociedad

⁶⁴ De conformidad con lo dispuesto en el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 2011, se informa que a partir del próximo 16 de junio de 2012, las autorizaciones para uso de denominaciones para la constitución de sociedades y cambios de denominación; así como los avisos de uso de denominación, liquidaciones, fusiones y escisiones serán competencia de la Secretaría de Economía (SE).

Para optimizar el proceso de apertura de empresas, la SE desarrolla un nuevo servicio informático para atender este tipo de trámites y se tiene previsto que entre en operaciones el 17 de septiembre de 2012.

Estos trámites podrán realizarse en línea, de manera ágil y segura, aprovechando las firmas electrónicas conocidas como FIEL (que emite el Servicio de Administración Tributaria) y el FEA (que emite la SE).

5. Especificar la inclusión en el instrumento correspondiente de la clausula de exclusión de extranjeros o el convenio de renuncia

Junto con el documento antes descrito se deberá presentar el comprobante de pago por el trámite el cual dependerá de la determinación del mismo en la Ley Federal de derechos en cada ejercicio fiscal.

Finalmente, al ser este un aviso no se requiere respuesta por parte de la SER y está sólo cuanta con un plazo de 10 días para solicitar información complementaria o faltante.

Notario Público⁶⁵. La constitución de la sociedad se formaliza mediante un contrato social denominado escritura constitutiva que establece los requisitos y reglas a partir de las cuales habrá de funcionar la sociedad. Entre otras cosas contienen:

- a) Datos generales de los socios.
- b) Objeto social.
- c) Denominación o razón social.
- d) Duración de la sociedad.
- e) Importe del capital social.
- f) Domicilio social.
- g) Órgano de administración.
- h) Vigilancia.
- i) Bases para la liquidación.

Este contrato, también llamado “estatutos”, debe ser otorgado en escritura (notariado) ante notario público, e inscrito en el Registro Público de Comercio de la SECOFI, dentro de los 15 días siguientes a su suscripción.

Registro Federal del Contribuyente (RFC). Una vez constituida la sociedad, se dispondrá de un mes para darse de alta en el RFC y de esta manera la Sociedad dará inició al ciclo del contribuyente:

1. Inscripción al Registro Federal del Contribuyente
2. Comprobantes fiscales.
3. Registro de operaciones (contabilidad)
4. Declaraciones y pagos.
5. Declaración anual
6. Actualizaciones de RFC

8.2 Licencias y permisos locales.

Ciertas actividades o giros de negocio requieren de licencias expedidas por los gobiernos locales, en el caso emitidas por el Distrito federal. Amikos solicitará los siguientes permisos y licencias:

⁶⁵ Información consultada en la SE <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=4&sg=28>

- a) Uso de suelo⁶⁶. Este es un procedimiento que deberá realizarse en la delegación correspondiente o bien en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda del Distrito Federal. Esta certificación deberá renovarse anualmente.
- b) Declaración de apertura⁶⁷. Una vez que ya se cuenta con el permiso de uso de suelo, se puede realizar la Declaración de Apertura de Establecimientos Mercantiles vía Internet; este trámite es gratuito y una vez que se llena la forma en internet y ésta le ha sido autorizada (con un sello digital) se firma y pone a la vista en el establecimiento. La Declaración de Apertura no tiene vigencia. Mientras el establecimiento no cambie de giro no es necesario renovar este documento. Sin embargo, cuando se va a cerrar se tiene que dar aviso de que se cierra o traspasa.
- c) Vo Bo de protección civil ⁶⁸. Se debe realizar el trámite a través de la Secretaría de Protección Civil del Distrito Federal, quien determinará que los señalamientos de evacuación, equipos contra incendios y condiciones de seguridad de la empresa sean de acuerdo con lo establecido en la Ley.
- d) Licencia para la instalación y colocación de anuncios. Este trámite se hace en la ventanilla única de cada delegación. El costo y tiempo para autorizar el anuncio depende de sus dimensiones y el tipo de anuncio; puede ser adherido, soportado, luminoso, etc. El tipo de anuncio depende de la particularidad de cada zona; por ejemplo, en el centro histórico y en varias partes de la Delegación Coyoacán no se permiten anuncios luminosos.
- e) Alta en el SIEM. Este trámite se realiza de acuerdo al giro y ubicación de la empresa. Amikos tendrá que realizar el trámite ante la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) de la Ciudad de México⁶⁹. El trámite puede realizarse de tres maneras distintas: Visita directa a la empresa, Visita de un representante de la empresa a las instalaciones de la Cámara o a través de correo certificado, fax o correo electrónico. Este registro deberá hacerse anualmente.

⁶⁶ Con base en el Reglamento de Zonificación para el distrito Federal, publicado en el DOF el 20 de abril de 1982

⁶⁷ Trámite que deberán realizar por escrito las personas físicas o morales interesadas en operar un establecimiento mercantil cuyo giro no requiera licencia de funcionamiento en términos de la Ley de Establecimientos Mercantiles, previamente al inicio de actividades. El fundamento jurídico de este trámite está en.

- Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal, artículo 39 fracciones VIII y XII;
- Ley de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal, artículos 1, 2, 3, 9 fracción II, 11 fracción IV, 17, 18, 19 y 20.
- Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal, artículos 32, 33, 34, 35, 37, 39 fracción VI, 40, 41, 42, 44, 46, 49, 54, 71, 72, 73, 74, 80 y 89.
- Código Fiscal del Distrito Federal, artículo 191, fracción III.
- Reglamento Interior de la Administración Pública del Distrito Federal, artículo 171 fracción XXII.
- Acuerdo por el que se modifican y precisan las atribuciones de las Ventanillas Únicas Delegacionales, Punto Segundo, fracción V, inciso d).

⁶⁸ El fundamento jurídico de este trámite esta en :

- Ley del Sistema de Protección Civil del Distrito Federal.- Artículos 3 fracción XXI, 42, 44, 45 y 51.
- Reglamento de la Ley del Sistema de Protección Civil para el Distrito Federal.- Artículos 4 fracción VII, 19, 32, 33 y 34.

⁶⁹ Está ubicada en Paseo de la Reforma N° 42, Colonia Centro, México, D.F.

- f) Cédula de microindustria. Es un Trámite que permite a las personas físicas o morales, propietarias de empresas que cumplan con los requisitos correspondientes, obtener una cédula (tarjetón) que los acredite como empresas de microindustria o de actividad artesanal, con lo que podrán ser objeto de los beneficios que se otorguen a este sector; se realiza en las ventanillas únicas delegacionales.

Aunque por su naturaleza Amikos no tenga la obligación de contar con licencias como las de impacto ambiental, también se llevarán medidas al respecto tal y como se señalan a continuación:

- a) Se llevará a cabo la contante capacitación para la separación de la basura en todas las áreas de la empresa
- b) Se capacitará a todo el personal para que recicle papel, gaste menos luz, etc
- c) La empresa como tal utilizará métodos amigables con el medio ambiente como lo son los focos ahorradores de energía o la utilización excusados que gasten poco agua.

8.3. Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)

El SARE es un programa de simplificación, reingeniería y modernización administrativa de los trámites municipales relacionados con el establecimiento e inicio de operaciones de una empresa de bajo riesgo mediante las siguientes características:

- Ventanilla única
- Identificación de los grados de riesgo por actividad económica, desregulando a lo mínimo posible las de bajo o nulo
- Formato único de solicitud y sostenimiento de análisis costo – beneficio a las formalidades exigidas por el trámite
- Resolución máximo en 72 horas

Amikos, al ser una micro empresa dedicada a la producción y venta de ropa infantil⁷⁰, es considerada una empresa de de bajo riesgo motivo por el cual puede optar por esta modalidad. De acuerdo al SARE, los trámites que Amikos, como persona moral, deberá presentar en caso de que opte por este medio serán⁷¹:

1. Obtener el permiso para la constitución de sociedades que requiere la Secretaría de Economía. Dicho trámite se resuelve el mismo día si se presenta antes de las 11:00 horas, y al día siguiente hábil en caso de que se haga posteriormente. Si la autoridad no responde en ese plazo se entenderá aprobada la solicitud (afirmativa ficta). El trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

⁷⁰ Esta modalidad está incluida en el anexo del Art. 5 Del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas; la actividad se clasifica con el numero 262 "Comercio al por mayor de prendas de vestir"

⁷¹ Información obtenida en

<http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/cofemertramites/cofemerwebsite/cwAcerca.asp?PageID=158&ParentID=129> consultada el 19 de julio de 2012

2. Tramitar el RFC ante el SAT. Este trámite se resuelve al día hábil siguiente, si se presenta directamente ante las autoridades fiscales. Además el trámite puede realizarse por los notarios y corredores públicos que intervengan en la constitución de la sociedad, a través de medios electrónicos; en ese caso la resolución se obtiene el mismo día.

La ventaja de esta modalidad es que se tendría un lapso hasta de tres meses para el cumplimiento de otros trámites federales a partir de la obtención del RFC; en este sentido, durante este periodo las autoridades no podrán requerir información o realizar visitas para comprobar el cumplimiento de dichos trámites, los cuales son⁷²:

- I. Registrarse como patrones ante el Instituto Mexicano del Seguro Social e inscribir a sus trabajadores en el régimen obligatorio dentro de los cinco días hábiles siguientes a la realización de las contrataciones correspondientes a través del trámite IMSS-02-001-A Inscripción patronal, modalidad A Inicial, inscrito en el Registro. Al realizar dicho trámite las empresas quedarán automáticamente registradas ante el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores y el Sistema de Ahorro para el Retiro;
- II. Pagar las aportaciones de seguridad social y las de ahorro para el retiro respectivas, y
- III. Conservar a disposición de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social:
 - a) los planes y programas de capacitación y adiestramiento, para lo cual las empresas promoverán el trámite: STPS-04-001-A Planes y programas de capacitación y adiestramiento, modalidad A Aprobación de Planes y programas de capacitación y adiestramiento, inscrito en el Registro, que será resuelto en un plazo no mayor a un día hábil, al término del cual aplicará la afirmativa ficta. El trámite podrá presentarse en un formato simplificado a través de medios electrónicos y se deberá realizar, si no se tiene contrato colectivo de trabajo, dentro de los primeros sesenta días del año impar siguiente a aquél en que la empresa se establezca e inicie operaciones o, en caso de celebrar tal contrato, en los quince días siguientes a este acto, y
 - b) los documentos que comprueben la constitución de las comisiones de seguridad e higiene y mixta de capacitación y adiestramiento, para lo cual las empresas sólo conservarán la información prevista en los trámites STPS-05-001-A Comisión de seguridad e higiene en los centros de trabajo, modalidad A Acta de integración, y STPS-04-004 Constitución de la comisión mixta de capacitación y adiestramiento, ambos inscritos en el Registro. No será necesario realizar una solicitud ni remitir información alguna a la dependencia citada.

Aunque esta parezca una excelente oportunidad para la empresa, desafortunadamente este sistema aún no opera en la Delegación Iztapalapa; incluso en el DF únicamente las delegaciones de Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza cuenta con el SARE.

⁷² Art 3 del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas

8.4 Obligaciones tributarias

Las empresas deben tener obligaciones ante tres instancias federales:

1. Servicio de Administración Tributaria (SAT)
2. Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)
3. Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)

SAT

. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

En términos del artículo 27 del Código Fiscal de la Federación, tanto las personas físicas como las morales que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes (RFC) del Servicio de Administración Tributaria (SAT) y su certificado de firma electrónica avanzada (FIEL), así como proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento del Código Fiscal de la Federación. Asimismo, los fedatarios públicos deberán asentar en las escrituras públicas en que hagan constar actas constitutivas y demás actas de asamblea de personas morales cuyos socios o accionistas deban solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, la clave correspondiente a cada socio o accionista o, en su caso, verificar que dicha clave aparezca en los documentos señalados.

Tratándose de establecimientos, sucursales, locales, puestos fijos o semifijos, lugares en donde se almacenen mercancías y en general cualquier local o establecimiento que se utilice para el desempeño de sus actividades, los contribuyentes deberán presentar aviso de apertura o cierre de dichos lugares en la forma que al efecto apruebe el Servicio de Administración Tributaria y conservar en los lugares citados el aviso de apertura, debiendo exhibirlo a las autoridades fiscales cuando éstas lo soliciten.

Dicho trámite podrá iniciarse a través de Internet y concluirlo en las oficinas del Servicio de Administración Tributaria.

Con fundamento en el artículo 29 del Código Fiscal de la Federación, se señala que cuando las Leyes Fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes por las actividades que se realicen, dichos comprobantes deberán reunir los requisitos que señala el Artículo 29-A del Código en cita

Paso 3. Registro de operaciones (Contabilidad)

De conformidad con lo que dispone el artículo 28 del Código Fiscal de la Federación, las personas que de acuerdo con las disposiciones fiscales estén obligadas a llevar contabilidad, deberán observar las siguientes reglas:

Paso 4. Declaraciones y pagos

Entre las obligaciones que se adquieren al inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes está el presentar declaraciones ya sean definitivas o provisionales. Asimismo, deberán pagar los impuestos correspondientes derivados de las operaciones que realicen por su negociación.

De acuerdo con el régimen fiscal en el que tribute, generalmente se presentan declaraciones de impuestos locales, federales e informativas.

Paso 5. Declaración anual

Los contribuyentes sean Personas Físicas o Morales, están obligados en ciertos casos a presentar declaración anual del impuesto sobre la renta respecto de los ingresos que

percibieron durante un ejercicio fiscal. Asimismo, deberán presentar declaraciones informativas respecto de las operaciones y actividades realizadas durante un año.

Luego entonces, las personas físicas que obtengan ingresos en un año de calendario, a excepción de los exentos y de aquellos por los que se haya pagado impuesto definitivo, están obligadas a pagar su impuesto anual mediante declaración que presentarán en el mes de abril del año siguiente, ante las oficinas autorizadas.

Las personas morales deberán pagar el impuesto sobre la renta mediante declaración anual que presentarán ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.

La presentación de dichas declaraciones deberá hacerse a través de Internet, salvo cuando se trate de personas físicas que tienen la opción de presentarlas en ventanillas bancarias. Para tal efecto se recomienda revisar las reglas 2.16 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2007.

Paso 6. Actualización en el RFC

Durante el tiempo en que un contribuyente se encuentre activo desarrollando la(s) actividad(es) que le genera(n) ingresos es necesario que informe de cualquier cambio relacionado con la identidad, domicilio y aumento o disminución de obligaciones fiscales, que haya manifestado al inscribirse. A manera enunciativa, más no limitativa se enlistan algunos de los cambios por los cuales se tendría obligación de presentar el aviso respectivo:

- Cambio de denominación o razón social
- Cambio de domicilio fiscal
- Apertura de sucursales o establecimientos
- Aumento de obligaciones fiscales (ejemplo: contratación de empleados)
- Suspensión de actividades

Paso 7. Listo

Al realizar correcta y oportunamente cada uno de estos pasos, estarás clasificado como un contribuyente cumplido y te evitaras futuras sanciones económicas. Los pasos del 2 a 5 se repiten periódicamente.

Paso 8. Suspensión en el RFC

Si decide dejar de realizar las actividades por las que está inscrito en el RFC (deja de trabajar o cierra su negocio), debe de presentar aviso de suspensión de actividades, de esta manera no tendrá que presentar declaraciones por el tiempo en que esté inactivo y no será sujeto de multas por incumplimiento a las disposiciones fiscales.

Sí decide reiniciar actividades, deberá presentar el aviso de reanudación de actividades, ya que su clave no se elimina en el RFC.

IMSS / INFONAVIT

Inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)⁷³ e INFONAVIT. La empresa y los trabajadores deben inscribirse en el IMSS dentro de un plazo no mayor de cinco días de 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.

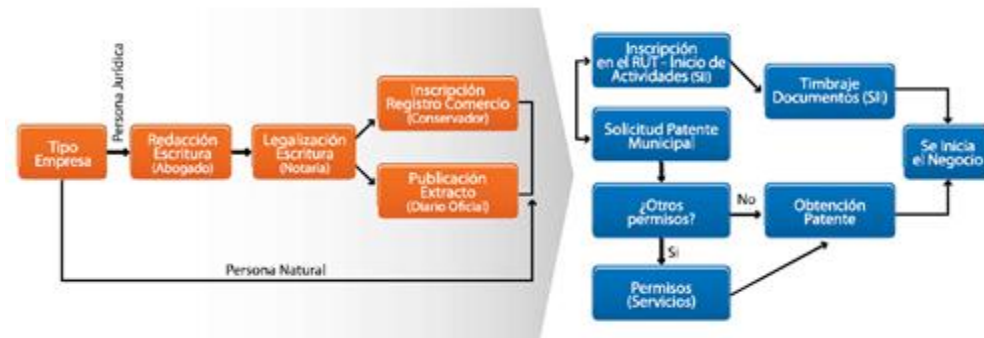
⁷³ El fundamento jurídico esta en el Art. 15 de la Ley del Seguro Social

Posteriormente, el patrón deberá presentar avisos vía internet correspondientes a:

- Aviso de inscripción patronal
- Aviso de inscripción de los trabajadores
- Aviso de modificación de salario
- Aviso de baja de los trabajadores
- Inscripción de las empresas y modificaciones en el seguro de riesgos de trabajo.

Asimismo, los patrones están obligados a aportar a las cuentas individuales de los trabajadores las cantidades para vivienda a que se refiere la Ley del INFONAVIT y la Ley Federal del Trabajo. Cabe mencionar que por convenio entre el Instituto Mexicano del Seguro Social y el INFONAVIT, al momento de realizar la inscripción ante el primero de estos, automáticamente queda la inscripción ante el segundo

Para terminar se muestran los pasos de constitución legal de una compañía.



<http://www.sii.cl/mipyme/emprendedor/index.html#>

Los costos promedio de los trámites de constitución son de \$6,000., los cuales se obtuvieron de las entrevistas realizadas en el mes de agosto, en la Semana Nacional Pyme que se llevo a cabo en el Centro Banamex, en el cual se le pregunto al notario Alejandro Domínguez García Villalobos el precio promedio de legalización de una MiPyme.

TRÁMITE	COSTO	PLAZO	LUGAR
Escritura pública y protocolización	Costo variable dependiendo del tipo de sociedad y honorarios asociados	No tiene plazo	Notaría
Inscripción registro Comercio del Conservador de Bienes Raíces	Valor Base de \$5.500 aumentado en 2% del capital (\$50.000 a \$70.000 aprox.)	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Conservador de Bienes Raíces respectiva comuna
Publicación Oficial	Diario 1 UTM o cero para empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Diario Oficial
Trámites SII	Cero	Inicio de Actividades: Dentro de los 2 meses siguientes a aquél en que comiencen sus actividades	SII – Unidad correspondiente a su domicilio

9 Evaluación Financiera del Proyecto.

En esta parte del proyecto de inversión, se evalúa por medio de diferentes métodos cuantitativos, derivado de esta evaluación, se realiza la evaluación de los resultados y de la importancia relativa que le proporcionemos a cada uno de ellos.

Los objetivos que se pretende realizar en esta etapa son los siguientes;

- En base a los resultados obtenidos de los diferentes métodos, evaluar si el proyecto de inversión es aceptable o no.
- De acuerdo al análisis de la Tasa Interna de Retorno, determinar el tiempo de recuperación de la inversión.
- Evaluar de acuerdo a ingresos, erogaciones y factores económicos externos la bondad del proyecto de inversión.

En los siguientes subcapítulos se muestran los diferentes métodos que se piensa pueden ayudar a evaluar la factibilidad de dicho proyecto.

9.1 Estimación de Inversión Inicial.

El presupuesto que se determina de inversión, se refiere a la manera en que se van a destruir los costes en los diferentes activos con los que contara Amikos para poder lograr sus objetivos. Los activos se dividen según la NIF A-5 en los siguientes;

Atendiendo a su naturaleza, los activos de una entidad pueden ser de diferentes tipos:

- a) Efectivo.
- b) Derechos a recibir efectivo o equivalentes
- c) Derechos a recibir bienes o servicios
- d) Bienes disponibles para la venta o para su transformación y posterior venta.
- e) Bienes destinados al uso o para su construcción y posterior uso, y
- f) Aquéllos que representan una participación en el capital contable o patrimonio contable de otras entidades.

Es por ello se debe definir la cantidad de activos necesarios en cada rubro, mantener los niveles óptimos de cada tipo de activo y poder decidir la adquisición, liquidación, reemplazo o modificación del activo fijo.

La inversión inicial se estima de acuerdo a los siguientes puntos;

- Materia prima.
- Costo de operación y producción.
- Maquinaria y equipo de transporte.
- Gastos de instalación.

Inversiones

“Se deben de describir y especificar en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proceso de producción. Se deben de incluir las obras de infraestructura, que sean necesarias para la operación del proyecto. Además se deben de describir y especificar las cantidades y tipo de maquinaria, equipo y mobiliario, así como su vida útil y tablas de depreciación”⁷⁴

Es por ello, que a continuación se describirán los diferentes rubros en los cuales se debe de pensar para poder realizar la inversión inicial.

Materia Prima.

“Se deben de estimar los requerimientos y costos de materia prima para un determinado nivel de producción, cantidades de inventarios, y producto terminado.”⁷⁵

A continuación se muestran los costos de producción de una sola prenda;

Materiales directos						
	Medida	Precio por metro	Precio por rollo	Precio por unidad	Cantidad utilizada	Importe por prenda
Gabardina	Rollo 20mt	\$ 55.00	\$ 1,100.00		1/2 metro	\$ 27.50
Chifon	Rollo 20mt	\$ 62.00	\$ 1,240.00		1/2 metro	\$ 31.00
Resorte	Rollo 22 mt	\$ 3.00	\$ 66.00		1/2 metro	\$ 1.50
Estampado	1			\$ 3.00	1	\$ 3.00
Cubrepolvos	Millar			\$ 0.10	1	\$ 0.10
Gancho	Millar			\$ 0.40	1	\$ 0.40
Maquila				\$ 7.00	1	\$ 12.00
Gastos de distribución						\$ 2.00
Luz						\$ 0.05
Gastos de pesonal						\$ 5.30
Gastos de renta						\$ 1.32
					Total individual	\$ 84.17

Después de mostrar los costos en los que se incurrirá de manera individual se muestran los costos en los que se incurrirá durante el primer año de operaciones de la compañía, cabe destacar que el número de unidades a vender se toma del tema 9.2 *Presupuesto de ventas*.

Estimado de ventas	Prendas año 2014	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre
	46,423	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869
Precio de producció	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	3,907,400	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	5,079,620	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302

Tabla realizada con los costos y presupuesto de ventas determinado en el capítulo 9.2 Presupuesto de ventas.

⁷⁴ Proyectos de inversión formulación y evaluación. Ed Pearson. Nassir Sapag Chain. México.

⁷⁵ Idem pág. 34.

Los costos por el inventario de acuerdo a la tabla anterior serán los siguientes;

Mes	
Enero	\$325,617
Febrero	\$325,617
Marzo	\$325,617
Abril	\$325,617
Mayo	\$325,617
Junio	\$325,617
Julio	\$325,617
Agosto	\$325,617
Septiembre	\$325,617
Octubre	\$325,617
Noviembre	\$325,617
Diciembre	\$325,617
Total	\$3'907,400

Costos de operación.

Se deben de especificar los requerimientos de mano de obra tanto a nivel operaciones, como administrativo y gerencial, gastos de transporte, suministros e insumos, etc.

En la siguiente tabla se muestra la distribución de los gastos que se realizan por los Recursos Humanos, en ella se puede observar la distribución entre los gastos generales y los costos de producción.

Concepto	Importe	% Gastos Generales	% Costo
Gerente general	8,000	4,800	3,200
Encargado	5,000	-	5,000
Staff de Producción 3	11,400	-	11,400
Staff de Recursos Humanos	4,100	4,100	-
Staff de sistemas.	2,300	1,380	920
Suma del gasto mensual	30,800	10,280	20,520
Suma del gasto anual	369,600	123,360	246,240
Renta del lugar	10,000	3,000	7,000
Suma del gasto mensual	10,000	3,000	7,000
Suma del gasto anual	120,000	36,000	84,000

Maquinaria y equipo de transporte.

Se debe de detallar los costos en los que se incurrirá así como sus costos de remplazo y sus tablas de depreciación.

La maquinaria y el equipo de transporte a utilizar se presentan en el cuadro siguiente;

Concepto	MOI	Tasa de depreciación	Depreciación anual	Depreciación mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Anaque1 1	1,200	20%	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Anaque1 2	1,200	20%	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Mesa de corte	5,500	20%	1100	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92
Cortadora Recta	19,269	20%	3,854	321	321	321	321	321	321	321	321	321	321	321	321	321
Maquina tendedora	13,384	20%	2,677	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223	223
Camioneta Van	198,600	20%	39,720	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310
	231,253	Suma	46,251	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854	3,854

Gastos de instalación.

Se deben de especificar los gastos de instalación en los que se incurrirá, así como sus tablas de amortización. Para ello se muestran en la siguiente página el detalle de los gastos de instalación, así como los costos en los cuales se incurrirá.

Para los gastos de instalación se muestra en la siguiente hoja los costos en los que se incurrirá

CRITERIO DE INSTALACION ELECTRICA PARA AMIKOS

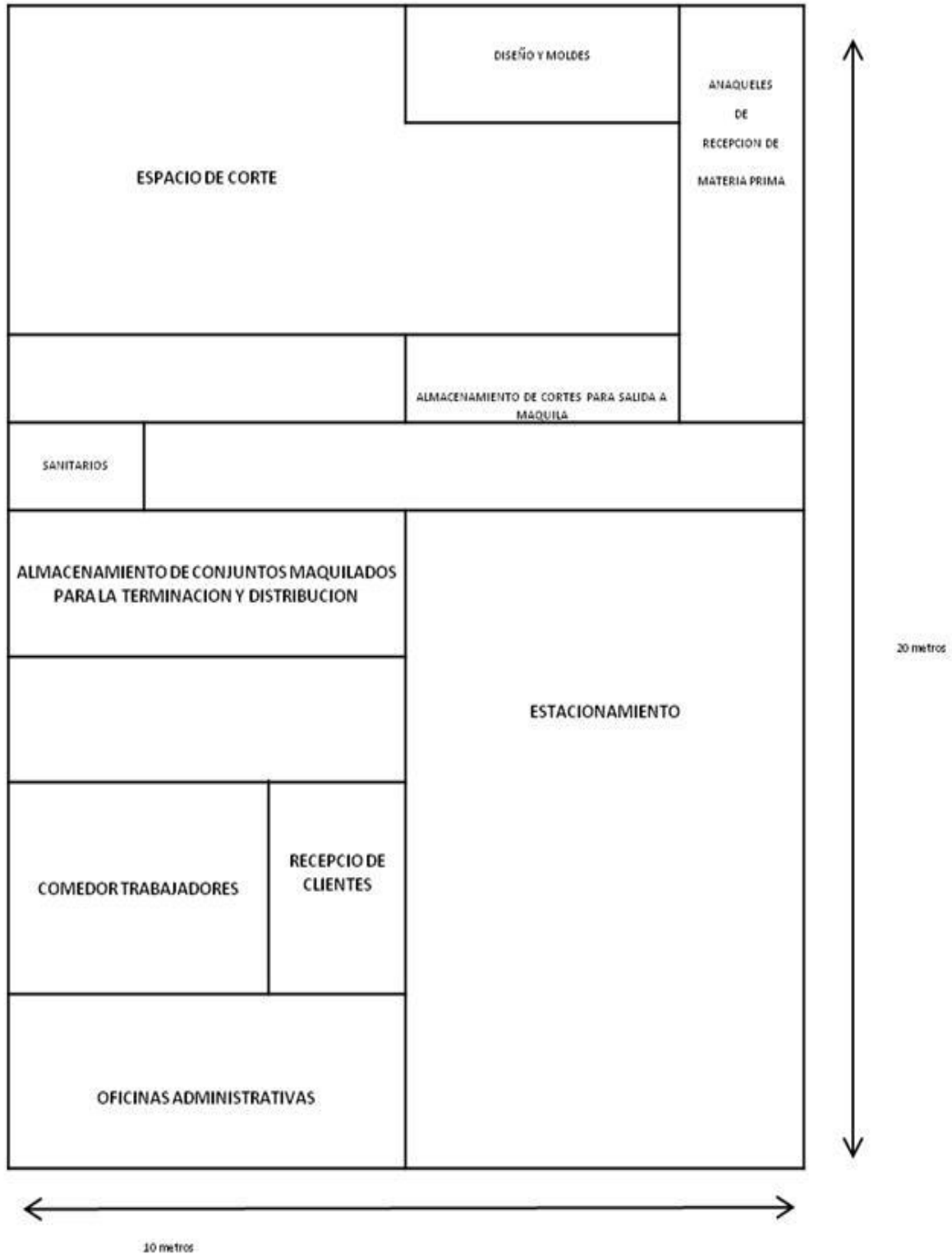
		P.U.	TOTAL
Analisis Electrico			
Tipos de energia 3LINEAS		\$4,500.00	\$13,500.00
Energia normal	110 v y 220v.		
Energia Regulada	127v.		
T Tablero electrico de 10 pastillas		\$250.00	\$2,500.00
N Contactos normales 110v.	8	\$400.00	\$3,200.00
N Contactos normales 220v.	2	\$600.00	\$1,200.00
R Contactos regulados 127v.	2	\$400.00	\$800.00
L salidas luminarias	15	\$350.00	\$5,250.00
			\$26,450.00
PORCENTAJE DE MANO DE OBRA	38% DEL TOTAL		\$10,051.00
10% DE CÓMO CONCEPTO DE ADICIONALES (PRECIO DE MATERIAL, RECORRIDOS NUEVOS)			\$2,645.00
TOTAL			\$29,095.00

LOS PRECIOS ESTAN CONSIDERADOS CON IVA

Esta imagen fue realizada en base a los costos considerados de páginas como Home Depot.

La siguiente imagen muestra la distribución de la instalación eléctrica, y el significado de las marcas en colores se encuentran descritos en la imagen anterior.

La siguiente imagen muestra la distribución de las diferentes áreas en la planta de producción y el espacio reservado para la oficina administrativa.



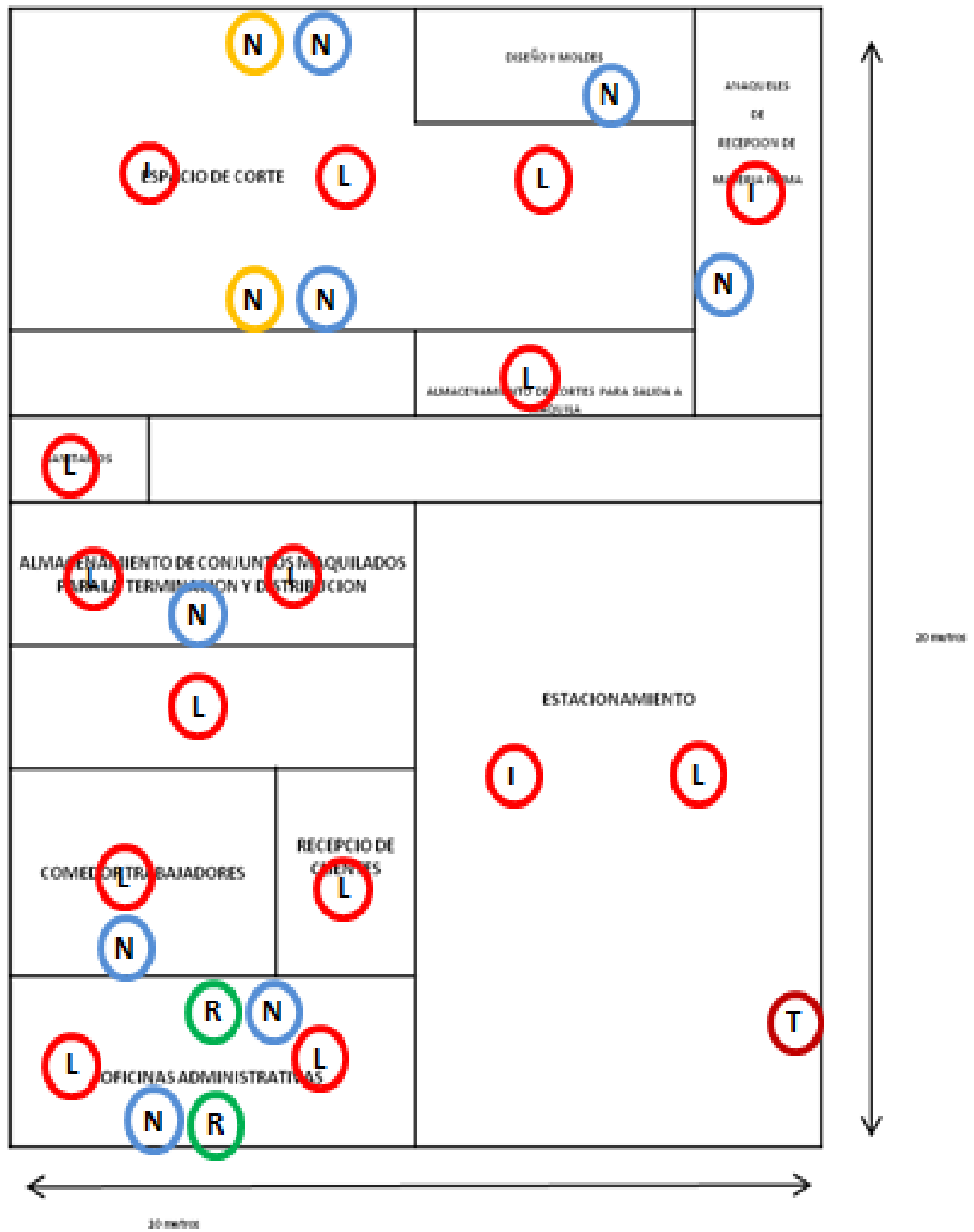
Costo de Capital.

“El costo que debe de tener el capital debe de tener una empresa es muy importante, puesto que en toda evaluación económica y financiera se requiere tener una idea aproximada de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que la empresa utiliza para emprender sus proyectos de inversión. Además, el conocimiento del costo de capital y como es este influenciado por el apalancamiento financiero, permiten tomar mejores decisiones en cuanto a la estructura financiera de la empresa. Finalmente, existe otro gran número de decisiones tales como: estrategias de crecimiento, arrendamientos y políticas de capital de trabajo, las cuales requieren del conocimiento del costo de capital de la empresa, para que los resultados obtenidos con tales decisiones sean acordes a las metas y objetivos que la organización ha establecido”⁷⁶.

Amikos debe de financiarse por \$200,000 de capital proveniente de inversionistas y de \$400,000 de capital proveniente de fuentes de financiamiento. El importe de \$400,000 se obtendrá del programa de Apoyo Pyme Santander, del mismo se detallan sus características en el capítulo 3.6 *Programas de apoyo*.

En la siguiente hoja se muestra la tabla de amortización del financiamiento a solicitar de Santander.

⁷⁶ Análisis y evaluación de proyectos de inversión, Coss, Raúl, Ed. Limusa. México.



Datos del crédito.

Monto	\$198,600.00
Tasa/Año	20%
Periodos/Año	12
Tasa/periodo	1.67%
Periodos	36
Pago/mes	\$7,380.69

Tabla de amortización.

Periodo	Intereses	Capital	Saldo
1	- 8,000	- 7,693	392,307
2	- 7,846	- 7,847	384,460
3	- 7,689	- 8,004	376,456
4	- 7,529	- 8,164	368,292
5	- 7,366	- 8,327	359,965
6	- 7,199	- 8,494	351,471
7	- 7,029	- 8,664	342,807
8	- 6,856	- 8,837	333,970
9	- 6,679	- 9,014	324,956
10	- 6,499	- 9,194	315,762
11	- 6,315	- 9,378	306,384
12	- 6,128	- 9,565	296,819
13	- 5,936	- 9,757	287,062
14	- 5,741	- 9,952	277,110
15	- 5,542	- 10,151	266,959
16	- 5,339	- 10,354	256,605
17	- 5,132	- 10,561	246,044
18	- 4,921	- 10,772	235,272
19	- 4,705	- 10,988	224,284
20	- 4,486	- 11,207	213,077
21	- 4,262	- 11,432	201,645
22	- 4,033	- 11,660	189,985
23	- 3,800	- 11,893	178,092
24	- 3,562	- 12,131	165,960
25	- 3,319	- 12,374	153,586
26	- 3,072	- 12,621	140,965
27	- 2,819	- 12,874	128,091
28	- 2,562	- 13,131	114,960
29	- 2,299	- 13,394	101,566
30	- 2,031	- 13,662	87,904
31	- 1,758	- 13,935	73,969
32	- 1,479	- 14,214	59,755
33	- 1,195	- 14,498	45,257
34	- 905	- 14,788	30,469
35	- 609	- 15,084	15,385
36	- 308	- 15,385	0
Suma	- 164,953	- 400,000	

Costo de capital de fuentes internas.

Se emitirá una primera serie de acciones preferentes por ser la primera inversión con la que contará la compañía.

“Se conoce como acciones preferentes aquellas que representan una parte del capital social de una compañía, pero que, a diferencia de las acciones comunes, tiene su rendimiento o dividendo garantizado y a cambio de este privilegio tiene limitaciones en la participación de la administración de la compañía”⁷⁷

La garantía del rendimiento o dividendo de este tipo de acción, permanece aun cuando en algún ejercicio la empresa no haya tenido utilidades, ya que en cuanto esté vuelva a generarlas se aplicarán preferentemente al pago de los dividendos de las acciones preferentes.

A continuación se muestran los pasos a seguir para determinar el Costo del Capital Promedio Ponderado.

El CPPC se calcula haciendo una pequeña tabla donde estipulamos el monto de cada una de las fuentes de financiamiento y de ahí procedemos a calcular cuánto suma, en porcentaje, cada una. Luego se definen los costos de las mismas y después se calcula el efecto fiscal en dado caso de que aplique. Por último se multiplica el costo después de impuestos por su ponderación y se suma este último vector de datos:

Ecuación

La ecuación general del WACC es la siguiente:

Ecuación 1

$$WACC = Ke \frac{E}{E + D} + Kd(1 - t) \frac{D}{E + D}$$

Donde: Ke es el coste de los recursos propios de la empresa
 E son los recursos propios de la empresa (*Equity*)
 D es la deuda de la empresa
 Kd es el coste de la deuda
 t es la tasa impositiva del impuesto de sociedades

⁷⁷ Análisis y evaluación de proyectos de inversión, Coss, Raúl, Ed. Limusa. México.

$$\text{CPPC} = \frac{200,000}{600,000} + \frac{24(1-15)}{600,000} \frac{400,000}{600,000}$$

$$\text{CPPC} = 34\% + 0.18 (0.67\%)$$

$$\text{CPPC} = 34.12\%$$

El Costo Promedio de Capital Contable de Amikos es de 34.12%

9.2 Presupuesto de ventas.

La parte principal en un proyecto de inversión consiste en la elaboración de un presupuesto de ventas, el cual se realizara por las tres principales zonas que se pretenden abarcar y el total de la población.

El presupuesto de ventas se determino en base a la investigación realizada y documentada en el índice 5 Estudio de Mercado., del cual se obtuvieron los siguientes resultados

La tabla que se muestra en la página siguiente muestra el porcentaje de ventas de 2014 a 2018;

TABLA GENERAL DE PRESUPUESTO D EVENTAS DEL AÑO 2014 AL 2019.									
AÑO	DISMINUCION PROBLACIONAL	IZTAPALAPA	NEZAHUALCOYOTL	TEXCOCO	VALLE DE CHALCO	CHIMALHUACAN	TOTAL POBLACIONAL	PORCENTAJE DE IMPACTO	POBLACION
2014	2%	4,054,461	244,412	55,563	113,840	174,056	4,642,332	1.0%	46,423
2015	2%	3,973,372	239,524	54,452	11,563	170,575	4,449,486	1.1%	48,944
2016	2%	3,892,283	234,733	53,363	109,332	167,163	4,456,874	1.2%	53,482
2017	2%	3,811,194	230,039	52,295	107,145	163,820	4,364,493	1.3%	56,738
2018	2%	3,730,105	225,438	51,250	105,002	160,544	4,272,339	1.4%	59,813
2019	2%	3,649,016	220,929	50,225	102,900	157,333	4,180,403	1.5%	62,706
	Suma	23,110,431	1,395,075	317,148	549,782	993,491	26,365,927		328,107

En cada año se muestra la cantidad a producir y los costos en los que se incurrirá para poder llevar a cabo la producción de las prendas.

TABLA GENERAL DE PRESUPUESTO D EVENTAS DEL AÑO 2014 AL 2018

AÑO	DISMINUCION PROBLACIONAL	IZTAPALAPA	NEZAHUALCOYOTL	TEXCOCO	VALLE DE CHALCO	CHIMALHUACAN	TOTAL PROBLACIONAL	PORCENTAJE DE IMPACTO	POBLACION
2014	2%	4,054,461	244,412	55,563	113,840	174,056	4,642,332	1.0%	46,423
2015	2%	3,973,372	239,524	54,452	11,563	170,575	4,449,486	1.1%	48,944
2016	2%	3,892,283	234,733	53,363	109,332	167,163	4,456,874	1.2%	53,482
2017	2%	3,811,194	230,039	52,295	107,145	163,820	4,364,493	1.3%	56,738
2018	2%	3,730,105	225,438	51,250	105,002	160,544	4,272,339	1.4%	59,813
Suma		19,461,415	1,174,146	266,923	446,882	836,158	22,185,524		265,401

Estimado de ventas	Prendas año 2014	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio de producció	46,423	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869	3,869
	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	3,907,400	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617	325,617
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	5,079,620	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302	423,302

Estimado de ventas	Prendas año 2015	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio de producció	50,044	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170	4,170
	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	4,212,178	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015	351,015
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	5,475,831	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319	456,319

Estimado de ventas	Prendas año 2016	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio de producció	53,482	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457
	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	4,501,552	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129	375,129
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	5,852,018	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668	487,668

Estimado de ventas	Prendas año 2017	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio de producció	56,738	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728	4,728
	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	4,775,608	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967	397,967
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	6,208,291	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358	517,358

Estimado de ventas	Prendas año 2018	Venta mensual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	59,813	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984	4,984
Precio de producción	84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17	\$ 84.17
Total	5,034,429	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536	419,536
Precio de venta	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	6,544,758	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397	545,397

9.3 Estado de Resultados.

De acuerdo a la Norma de Información Financiera B-3 vigente en el año 2013. “El estado de resultados debe mostrar la información relativa a las operaciones de una entidad lucrativa en un periodo contable, mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y gastos relativos, para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de dichas entidad.

La información contenida en el estado de resultados, junto con la de los otros estados financieros básicos, es útil al usuario general para contar con elementos de juicio respecto al nivel de eficiencia operativa, rentabilidad, riesgo financiero, grado de solvencia (estabilidad financiera) y liquidez de la entidad”⁷⁸

Derivado de lo anterior, se presentan en el estado de resultados los ingresos, los costos y los gastos a continuación:

⁷⁸ Normas de Información Financiera B-3 Estado de Resultados.

Amikos, S. A. de C. V.

Estados de Resultados

Años terminados el 31 de diciembre de 2018 y 2017, 2016, 2015, 2014

(Pesos)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Ventas	5,656,814	5,362,308	5,051,107	4,723,153	4,375,368
Costo de ventas	<u>4,314,240</u>	<u>4,085,509</u>	<u>3,843,925</u>	<u>3,589,440</u>	<u>3,372,879</u>
Utilidad (pérdida) bruta	1,342,575	1,276,799	1,207,183	1,133,713	1,002,489
Gastos de venta	(93,840)	(93,840)	(98,790)	(101,871)	(93,840)
Gastos de administración	<u>(206,319)</u>	<u>(206,171)</u>	<u>(206,171)</u>	<u>(203,910)</u>	<u>(208,860)</u>
Total de gastos generales	(300,159)	(300,011)	(304,961)	(305,781)	(302,700)
Otros (gastos) ingresos:					
Otros gastos (ingresos), neto	<u>-</u>	<u>(224,939)</u>	<u>(160,641)</u>	<u>(91,734)</u>	<u>(48,000)</u>
Resultado integral de financiamiento:					
Utilidad en cambios, neta	-	-	-	-	-
Intereses	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(164,953)</u>
Resultado integral de financiamiento, neto	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(164,953)</u>
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	<u>1,042,416</u>	<u>751,849</u>	<u>741,580</u>	<u>736,197</u>	<u>486,836</u>
Impuestos a la utilidad:					
Sobre base fiscal	<u>(291,876)</u>	<u>(210,518)</u>	<u>(207,643)</u>	<u>(148,908)</u>	<u>-</u>
Total de impuestos a la utilidad	<u>(291,876)</u>	<u>(210,518)</u>	<u>(207,643)</u>	<u>(148,908)</u>	<u>-</u>
Utilidad neta	<u>750,540</u>	<u>541,331</u>	<u>533,938</u>	<u>587,289</u>	<u>486,836</u>

Cedulas anexas al estado de resultados.

Costo de ventas 2014

	Inventario inicial	-
Mas:	Compras y mano de obra	3,951,627
Menos:	Inventario final	<u>314,860</u>
Igual=	Costo de ventas	<u><u>3,636,767</u></u>

Costo de ventas 2015

	Inventario inicial	314,860
Mas:	Compras y mano de obra	3,931,783
Menos:	Inventario final	<u>336,491</u>
Igual=	Costo de ventas	<u><u>3,910,153</u></u>

Costo de ventas 2016

	Inventario inicial	336,491
Mas:	Compras y mano de obra	4,190,207
Menos:	Inventario final	<u>356,977</u>
Igual=	Costo de ventas	<u><u>4,169,722</u></u>

Costo de ventas 2017

	Inventario inicial	356,977
Mas:	Compras y mano de obra	4,058,573
Menos:	Inventario final	<u>376,323</u>
Igual=	Costo de ventas	<u><u>4,039,226</u></u>

Costo de ventas 2018

	Inventario inicial	376,323
Mas:	Compras y mano de obra	5,166,260
Menos:	Inventario final	<u>395,140</u>
Igual=	Costo de ventas	<u><u>5,147,444</u></u>

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

G. Admon 2014	Importe
Depreciación y amortización	6,405
Gastos por sueldos	<u>36,000</u>
Suma	<u>42,405</u>

G. Admon 2015	Importe
Depreciación y amortización	6,405
Gastos por sueldos	<u>36,000</u>
Suma	<u>42,405</u>

G. Admon 2016	Importe
Depreciación y amortización	6,405
Gastos por sueldos	<u>36,000</u>
Suma	<u>42,405</u>

G. Admon 2017	Importe
Depreciación y amortización	6,405
Gastos por sueldos	<u>36,000</u>
Suma	<u>42,405</u>

G. Admon 2018	Importe
Depreciación y amortización	6,405
Gastos por sueldos	<u>36,000</u>
Suma	<u>42,405</u>

Nota: La depreciación de maquinaria se refleja en el costo de ventas

9.4 Estado de Situación Financiera.

En la NIF vigente se explica que “El estado de situación financiera es emitido tanto por las entidades lucrativas como por las entidades que tienen propósitos no lucrativos y se conforma básicamente por los siguientes elementos: activos, pasivos y capital contable o patrimonio contable; este último, cuando se trata de entidades con propósitos no lucrativos”⁷⁹

⁷⁹ Norma de Información Financiera B-6 Estado de Situación Financiera.

Amikos, S. A. de C. V.

Estados de Situación Financiera

31 de diciembre de 2015 y 2014

(Pesos)

Activo	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Activo circulante:					
Efectivo y equivalentes	\$ 5,167,696	4,706,462	3,075,475	2,108,995	883,123
Cuentas por cobrar	545,397	517,358	487,668	456,319	423,302
Inventario	395,140	376,323	356,977	336,491	314,860
Total del activo circulante	6,108,232	5,600,143	3,920,120	2,901,806	1,621,285
Mobiliario y equipo, neto	244,403	43,031	95,811	148,592	201,372
Activos intangibles	21,821	23,276	24,731	26,186	27,640
	\$ 6,374,457	5,666,449	4,040,662	3,076,583	1,850,297
Pasivo y Capital Contable					
	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
Pasivo circulante:					
Acreedores diversos	\$ -	-	-	209,925	305,874
Impuestos a la utilidad	402,656	634,181	488,151	453,166	-
Total del pasivo circulante	402,656	634,181	488,151	663,091	305,874
Acreedores diverso L. P.	-	-	-	-	188,318
Total del pasivo	402,656	634,181	488,151	663,091	494,192
Capital contable:					
Capital social	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Utilidades retenidas	5,771,800	4,832,268	3,352,511	2,213,492	1,156,105
Total del capital contable	5,971,800	5,032,268	3,552,511	2,413,492	1,356,105
	\$ 6,374,456	5,666,449	4,040,662	3,076,583	1,850,297

9.5 evaluación del proyecto.

En esta etapa se evalúa el proyecto por medio de diferentes métodos cuantitativos.

El objetivo de la evaluación es determinar si el proyecto es aceptable o no, establecer barras para juzgar la bondad de dicho proyecto, evaluar su pronta recuperabilidad y rendimiento.

A continuación se muestran los diferentes métodos que se utilizan para evaluar la factibilidad del proyecto de inversión.

- Punto de Equilibrio. Es aquel punto de operación en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar dicho punto de actividad en donde las ventas son iguales a los costos.

Mientras que analizar el punto de equilibrio es analizar dicha información para que en base a ella podamos tomar decisiones.

Hallar y analizar el punto de equilibrio nos permite, por ejemplo:

a) Obtener una primera simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas empezaremos a generar utilidades.

b) Conocer la viabilidad de un proyecto de inversión (en dado caso de que nuestra demanda se encuentre por encima de nuestro punto de equilibrio).

c) Además de lo anterior, con el punto de equilibrio se puede también saber a partir de qué nivel de ventas puede ser recomendable cambiar un Costo que ha sido Variable por un Costo Fijo o viceversa

Como se mencionó anteriormente, para poder determinar el punto de equilibrio es necesario mostrar los flujos de efectivo, los cuales se muestran a continuación:

FLUJOS DE EFECTIVO EN UN PERIODO DE CINCO AÑOS					
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	5,079,620	5,475,831	5,852,018	6,208,291	6,544,758
Aportaciones de Capital	200,000	-	-	-	-
Creditos recibidos	400,000	-	-	-	-
Cobranza s/ventas	4,656,318	5,442,813	5,820,669	6,178,601	6,516,719
Saldo intermedio	5,256,318	5,442,813	5,820,669	6,178,601	6,516,719
Egresos	4,216,683	4,650,005	4,720,050	4,919,725	4,917,312
Pago a proveedores	3,819,797	3,799,953	3,835,013	4,076,976	4,306,087
Pago de sueldos	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
Pago de préstamo	188,318	188,318	188,318		
Pago de impuestos ISR	-	453,166	488,151	634,182	402,656
Pago de transporte	88,568	88,568	88,568	88,568	88,568
Suma	862,937	825,826	1,131,968	1,288,565	1,627,446

Costos fijos	Mensuales	Meses	Costos Fijos 2014	Costos Fijos 2015	Costos Fijos 2016	Costos Fijos 2017	Costos Fijos 2018	Suma
Depreciación de Maquinaria Y Equ	4,520	12	54,235	54,235	54,235	54,235	54,235	271,177
Renta de Local	10,000	12	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	600,000
Sueldos administrativos	36,000	12	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	2,160,000
Costos fijos	50,520		606,235	606,235	606,235	606,235	606,235	3,031,177

Costos variables	2014	2015	2016	2017	2018
Año					
Prendas a producir	46,423	50,044	53,482	56,738	59,813
C.U.	84	84	84	84	84
Costo de producción.	3,907,400	4,212,178	4,501,552	4,775,608	5,034,429

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

En el cuadro que se muestra en la siguiente hoja se puede observar que el punto de equilibrio se determina en \$2'618,772., el cual es el monto mínimo de ventas que se debe de tener para no perder o ganar.

PUNTO DE EQUILIBRIO						
		2014	2015	2016	2017	2018
COSTOS FIJOS	A	606,235	606,235	606,235	606,235	606,235
		-	-	-	-	-
COSTOS VARIABLES TOTALES	B	3,907,400	4,212,178	4,501,552	4,775,608	5,034,429
VENTAS TOTALES	C	5,079,620	5,475,831	5,852,018	6,208,291	6,544,758
	D = 1-(B/C)	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23
PUNTO DE EQUILIBRIO	E = A / D	2,627,020	2,627,020	2,627,020	2,627,020	2,627,020

Valor Actual Neto.

Es el valor que se actualiza, mediante un tasa de descuento prefijada, el flujo de Beneficios Netos (Beneficios Totales – Costos Totales) generados por un proyecto de inversión. La fórmula matemática es la siguiente;

$$VAN = \sum (B_t - C_t) \frac{1}{(1+i)^t}$$

B-C = Total de Ingresos menos costos.

i = tasa TIIE (18 abril 2013) mas tres puntos porcentuales.

t = tiempo de flujos de efectivo.

VPN =	=-A	$\frac{C1}{(1+i)^1}$	+	$\frac{C2}{(1+i)^2}$	+	$\frac{C3}{(1+i)^3}$	+	$\frac{C4}{(1+i)^4}$	+	$\frac{C5}{(1+i)^5}$
--------------	-----	----------------------	---	----------------------	---	----------------------	---	----------------------	---	----------------------

VPN =	50,000	$\frac{1,266,116}{(1+.0435)^1}$	+	$\frac{726,746}{(1+.0435)^2}$	+	$\frac{650,469}{(1+.0435)^3}$	+	$\frac{849,290}{(1+.0435)^4}$	+	$\frac{911,809}{(1+.0435)^5}$
--------------	--------	---------------------------------	---	-------------------------------	---	-------------------------------	---	-------------------------------	---	-------------------------------

Tasas	VPN
4%	\$3,312,371.92
7%	\$2,987,903.26
8%	\$2,876,458.60
9%	\$2,770,472.01
10%	\$2,669,614.25
11%	\$3,306,673.09
12%	\$3,229,932.70
13%	\$2,300,380.46
14%	\$1,839,532.94
15%	\$1,427,971.77
16%	\$786,042.55
17%	\$0.00 TIR

- Tasa Interna de Retorno (TIR); El objetivo de esta valuación es la de determinar el periodo de recuperación del proyecto.

La TIR se utiliza para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos. Cuando mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto.

La forma de cálculo para determinar el TIR es la siguiente;

Fórmula de la TIR

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

Donde;

t = el tiempo de flujo de caja.

i = la tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se podría ganar en una inversión en los mercados financieros con un riesgo similar)

Rt = El flujo neto de efectivo (la cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas) en el tiempo t.

La tasa utilizada para descontar los flujos futuros de efectivo mediante la técnica del valor presente neto es una variable clave de este proceso.

9.6 Principales razones financieras.

“La contabilidad produce información indispensable para la administración y el desarrollo de las entidades y, por tanto, procesa las operaciones llevadas a cabo por la entidad y agrupa datos e información para el uso de la administración y de las personas que dentro de la entidad toman decisiones.

En consecuencia, el propósito de los estados financieros surge de una necesidad de información, la cual es requerida por interesados internos y externos en una entidad. Los interesados primarios, son los inversionistas y acreedores y, en seguida, otros interesados internos y externos, que en las economías más evolucionadas o en desarrollo, es inherentemente el público en general.

Es incuestionable que la información financiera y las técnicas contables se han mantenido en constante evolución en los últimos años de manera sobresaliente. La información financiera que solía constar de un balance que presentaba utilidades, se ha transformado en un conjunto integrado de estados financieros, sus notas concernientes y, en ocasiones, otro tipo de información financiera relevante, para revelar, como mínimo, la situación financiera, los resultados de operación y los cambios en el capital contable o patrimonio contable y en la situación financiera de una Entidad”⁸⁰

Derivado de lo anterior, este sub capítulo se enfoca en desarrollar los indicadores financieros con los cuales podremos comprender de una manera más detallada el desarrollo financiero de la compañía con los siguientes indicadores que se obtienen de la *NIF A-3 Necesidades de los usuarios de la información financiera*;

Solvencia

Se refiere al exceso de activos sobre pasivos y, por tanto, a la suficiencia del capital contable de las entidades. Sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión. Incluye razones financieras, tales como:

⁸⁰ Norma de Información Financiera A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

Razones de apalancamiento:

Deuda a capital contable

$$\text{DaC} = \frac{(\text{PT})}{(\text{CC})}$$

Dac = Deuda a capital contable

PT = Pasivos totales

CC = Capital contable

$$\text{DaC} = \frac{494,192}{1,356,105} = 0.36$$

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que por 0.36 centavos de pasivo que se tienen, hay un peso de capital contable, lo que significa que la empresa puede seguir operando con el capital aportado al 31 de septiembre de 2012.

Deuda a activos totales

$$\text{DaAT} = \frac{(\text{PT})}{(\text{AT})}$$

DaAT = Deuda a activos totales

PT = Pasivos totales

AT = Activos Totales

$$\text{DaC} = \frac{494,192}{1,850,297} = 0.27$$

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que por cada 27 centavos de pasivo que se tiene, hay un peso de activo para hacer frente a la obligación, lo que significa que la empresa puede seguir operando a largo plazo, sin necesidades de apalancamiento.

Razones de cobertura

Cobertura de interés

$$CI = \frac{(UAFI)}{(CIF)}$$

UAFI = Utilidad antes de Financiamiento de Impuestos

CIF = Costo Integral de Financiamiento

CI = Cobertura de Interés

$$CI = \frac{486,836}{164,953} = 2.95$$

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que por cada peso de CIF que se tiene, hay 2.95 pesos de utilidad para hacer frente a la obligación, lo que significa que la empresa puede seguir operando a largo plazo, sin necesidades de apalancamiento.

Liquidez

Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior se encuentra asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad, independientemente si es factible disponerlo en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo, incluye razones financieras como:

Razones de capital de trabajo:

Prueba de Liquidez

$$PL = \frac{(AC)}{(PC)}$$

PL = Prueba de Liquidez

AC = Activo circulante

PC = Pasivo circulante

$$PA \quad \frac{1,621,285}{305,874} = 5.30$$

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que por cada peso de pasivo que se tiene, hay 5.30 pesos de activo, lo que significa que la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones de manera inmediata.

Prueba del ácido

$$PA \quad \frac{(AC-I)}{(PC)}$$

PA = Prueba del ácido
AC-I = Activo circulante menos inventarios
PC = Pasivo circulante

$$PA \quad \frac{1,306,425}{305,874} = 4.27$$

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que por cada 4.27 centavos de activo que se tiene, hay un peso de pasivo, lo que significa que la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones de manera inmediata.

Eficiencia operativa

se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad. Incluye razones financieras, tales como:

Razones de eficiencia operativa

Rotación de inventarios

			Meses	Días
	$RI = \frac{(CV)}{(II+IF)/2}$			
RI =	Rotación de inventario		Enero	31
CV =	Costo de ventas		Febrero	28
II =	Inventario inicial		Marzo	31
IF =	Inventario Final		Abril	30
			Mayo	31
			Junio	30
			Julio	31
			Agosto	31
			Septiembre	30
			Octubre	31
			Noviembre	30
			Diciembre	31
				365
	$RI = \frac{3,372,879}{314,860} = 10.71$			
			Rotación cada	34

La fórmula para el caso de Amikos, quiere decir que el inventario tiene una rotación de 34 días, lo que concuerda con el plan de ventas de la cía

9.7 Conclusiones del Proyecto.

Conclusiones del proyecto de inversión

En base a los resultados de los estudios de: mercado, técnico y financiero se infiere lo siguiente: Los actuales proveedores de la tela y gastos indirectos se concentran esencialmente en la zona centro del distrito federal, a la cual tenemos acceso sin mayores complicaciones

La ropa de niño es sumamente demandada en las zonas donde pretende comercializarse, presentando una caída de ventas basada en el índice de natalidad de 5% en 15 años, lo que no representa un peligro para la comercialización del producto después de 15 años como mínimo.

El equipo que se debe de integrar tendrá las fortalezas suficientes para poder convertir las amenazas en oportunidades y las debilidades en fortalezas, con ello se podrá contar el capital humano tanto físicamente como intelectualmente para poder superar el promedio de vida de una MiPyme el cual es de tres años como se menciona en el capítulo 2.

La zona en la que se pretende llevar a cabo las operaciones de Amikos cuenta con los servicios, y los accesos tanto para distribución como abastecimiento de los materiales.

Las herramientas y los materiales necesarios para llevar a cabo la producción y operación de Amikos no representan una inversión fuerte que no sea factible para poder tener flujos de efectivos benéficos para la entidad.

Bibliografía:

- Portos, Irma, "Pasado y presente de la industria textil en México", Ed. Nuestro tiempo. Págs. 165
- Velasco Rodríguez, Griselle J. "Origen del textil en Mesoamérica", IPN, págs. 303.
- Diagnostico, prospectiva y estrategia", México 2008.
- Secretaria de Economía (Subsecretaría de Industria y Comercio), "Diagnostico de la Cadena Fibras-Textil-Confección", Septiembre 2007.
- Trendex North América, "Reporte de la Situación del Mercado Mexicano de Ropa", EUA, Octubre 2009.
- Rodríguez, Jesús, Pierdant Alberto, "Matemáticas Financieras con Aplicaciones en Excel", México. Ed. Patria. 345 págs.
- Evaluación de Proyectos de inversión, Joaquín, Arturo de la Torre Perez, Universidad Iberoamericana, Pearson, México, 2012.
- Análisis y evaluación de proyectos de inversión, "Coss, Raúl" Ed. Limusa. México, España.
- Infante Villareal, Arturo, "Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión", Ed. Norma, Colombia, 9na Edición, págs. 400.
- Marc, Baldó Lacomba, "La revolución industrial", Ed. Síntesis, Madrid, España, 187 págs.
- Diario Oficial de la Federación 30 de Junio de 2010.
- M. Valdisco Jesús, Garcia, Santiago Lopez, "Historia Económica de la Empresa". Ed. Crítica. 2000, 573 pp.
- Richard J. Salvucci, "Textiles y Capitalismo en México", Ed. Alianza, México, pp. 287
- Ramos, Escandón Carmen, "La Industria Textil y el Movimiento Obrero en México", Ed. Cuadernos Universitarios, (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa), México. 1988
- Manual Operativo para Pymes, "Jonathan Ceballos Mondragón", Ed. Ediciones Fiscales ISEF, México.
- Delimitación de las Zonas Metropolitanas de México 2005, CONAPO, SEDESOL, INEGI
- Ley General de Asentamientos Humanos.
- ITAM, La industria del vestido en México: diagnóstico, prospectiva y estrategia; México, 2008
- Normas Oficiales Mexicanas - 004-SCFI-2006
- Guía plan de negocios 2010, Facultad de Contaduría, Cena pyme
- Ley General de Sociedades Mercantiles
- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal.
- Ley de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal.
- Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal

- Código Fiscal del Distrito Federal.
- Reglamento Interior de la Administración Pública del Distrito Federal.
- Ley del Sistema de Protección Civil del Distrito Federal.
- Reglamento de la Ley del Sistema de Protección Civil para el Distrito Federal

Webliografía.

- www.inegi.gob.mx
- www.secretariadeeconomia.gob.mx
- www.elpymesario.mx/emprendedores/mipymes
- www.observatoriomipyme.gob.mx
- www.incubadorasunam.com
- <http://www.fondeso.df.gob.mx/>
- <http://www.fondopyme.gob.mx/>
- http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74 Consultado el 12 de marzo de 2012
- <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/03/28/mexicanos-gastan-mas-en-pirateria>
- <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2011/01/25/comercio-ilegal-acapara-mercado-de-ropa>
- <http://www.linkedin.com/company/comercializadora-campanita-s.a.-de-cv>
- Fuente: <http://ciclog.blogspot.mx/2012/03/funcionamiento-del-brainstorming>
- <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=4&sg=28>
- <http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/cofemertramites>
- <http://www.sii.cl/mipyme/emprendedor>

- INDICE DE ILUSTRACIONES.

- Ilustración 1 Máquina lanzadera de volante y el telar mecánico 9
- Ilustración 2 Spinning Jenny. Inventada en 1733 por Jonh Kay inventa. Esta máquina economiza el trabajo en el proceso del hilado, con un sistema de hilado múltiple 9
- Ilustración 3 Mule Jenny. Inventada en 1780 por Samuel Crompton. Es otra máquina de hilado múltiple que permite fabricar hilo de diversos grosores 9
- Ilustración 4 Fragmento de un textil de Puebla. 11
- Ilustración 5 Manto de San Miguel Zinacantepec, del s. XVIII 12
- Ilustración 6 Concentración de los telares sueltos a finales del siglo XVIII 13
- Ilustración 7 Consumo Nacional 15
- Ilustración 8 .Crecimiento de la industria textil algodonera mexicana 17
- Tabla 1. ZONA METROPOLITANA: Distrito Federal 25
- Tabla 2. ZONA METROPOLITANA: Estado de México 26
- Tabla 3 **Error! Bookmark not defined.**
- Tabla 4. ZONA METROPOLITANA: Hidalgo 27
- Tabla 5 Clasificación de Mipymes 28
- Tabla 6 FONDESO: “Crédito para tus proyectos” 32
- Tabla 7 requisitos para obtener el “Crédito para tus proyectos” 33
- Tabla 8. FONDESO: Esquema de financiamiento del crédito “Tu negocio crece” 35
- Tabla 9. FONDESO: Requisitos para el crédito “Tu negocio crece” 35
- Tabla 10. FONDESO: Módulos para el apoyo “Bancarización” 37
- Tabla 11 FONDO PYME: Modelos de incubación tradicional reconocidos para transferencia 39
- Tabla 12. FONDO PYME: Modelos de incubación de tecnología intermedia reconocidos para transferencia 39
- Tabla 13. FONDO PYME: Modelos de Incubación de Alta Tecnología reconocidos para Transferencia 40
- Tabla 14. INTERMEDIARIO FINANCIERO MIFEL: Intereses y comisiones 43
- Tabla 15. INTERMEDIARIO FINANCIERO SANTANDER: Intereses y comisiones 43
- Tabla 16. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANORTE: Intereses y comisiones 44
- Tabla 17. INTERMEDIARIO FINANCIERO INTERACCIONES: Intereses y comisiones 44
- Tabla 18. INTERMEDIARIO FINANCIERO HSBC: Intereses y comisiones 45
- Tabla 19. INTERMEDIARIO FINANCIERO AFIRME: Intereses y comisiones 46
- Tabla 20. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANSI: Intereses y comisiones 46
- Tabla 21. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANREGIO: Intereses y comisiones 47
- Tabla 22. INTERMEDIARIO FINANCIERO IXE: Intereses y comisiones 47
- Tabla 23. INTERMEDIARIO FINANCIERO INBURSA: Intereses y comisiones 47

- Tabla 24. INTERMEDIARIO FINANCIERO BANCOMER: Intereses y comisiones 47
- Tabla 25. INTERMEDIARIO FINANCIERO INVEX BANCO: Intereses y comisiones 48
- Tabla 26. INTERMEDIARIO FINANCIERO COMPARTAMOS: Intereses y comisiones 48
- Tabla 27. INTERMEDIARIO FINANCIERO EMPRESARIO AZTECA: Intereses y comisiones 48
- Tabla 28. INTERMEDIARIO FINANCIERO AUTOFIN: Intereses y comisiones 49
- Tabla 29. INTERMEDIARIO CRÉDITO REAL: Intereses y comisiones 49
- Tabla 30. INTERMEDIARIO FAMSA: Intereses y comisiones 49
- Tabla 31. INTERMEDIARIO MULTIVA: Intereses y comisiones 50
- Tabla 32. INTERMEDIARIO FOPRODE: Intereses y comisiones 50
- Tabla 33. INTERMEDIARIO FUNTEC: Intereses y comisiones 50
- Tabla 34. INTERMEDIARIO MIFEL NO BANCARIO: Intereses y comisiones 50
- Tabla 35. INTERMEDIARIO UNICRECE: Intereses y comisiones 51
- Tabla 36. Resumen del FODA 53
- Tabla 37. Programa de trabajo para Amikos (Gráfica de Gantt) 57
-



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE
MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACION**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE INVERSION PARA UNA EMPRESA DESTINADA A LA FABRICACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE TRAJES DE NIÑOS DE EDADES DESDE UN AÑO HASTA CUATRO AÑOS, EN LA
ZONA METROPOLITANA DEL PAIS.**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

PRESENTA

DANIEL CARVAJAL OCAMPO



**ASESOR:
DR. MARIO DE AGÜERO AGUIRRE**

MEXICO, D.F.

2013

