



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Licenciatura en Administración

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

“Emprendedores de la Micro y Pequeña Empresa”

Abril – 2000

Alumna: LEANDRO SANCHEZ MILCA

Matrícula: 96222012


Asesor: Dr. Guillermo Garduño Valero

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

Porque siempre me ha dado la fortaleza, el espíritu y la constancia para poder realizar una meta más en mi vida.

A mi Familia:

Porque me han heredado hermosos valores y sé que su apoyo siempre ha sido incondicional. No hay palabras que puedan expresar mi gratitud por todo su Amor y Confianza.

A mis amigos:

Porque me han impulsado a seguir creciendo y me han brindado una amistad sincera e inigualable.

A todos mis Profesores:

Porque me han dado sus enseñanzas y consejos, los cuales tienen un precio incalculable para mi formación.

A México:

Porque me ha dado la oportunidad de ser parte de una patria con una cultura muy rica y en la cual siento el compromiso de seguir superándome.

INDICE

Tema	Página
Introducción.....	4
1. Marco Referencial.....	6
1.1 Marco Teórico.....	6
1.2 Marco Histórico.....	15
1.3 Marco Legal.....	17
2. Sistema de Financiamiento.....	23
2.1 Financiamiento Vía Obligación o Pagarés.....	23
2.2 Financiamiento Vía Alianza.....	24
2.3 Financiamiento Vía Capital (aportación de Socios).....	24
2.4 Forma de financiamiento particular.....	25
3. Funcionamiento de la Ruta 37 (Metro Aeropuerto-Minas).....	26
3.1 Organigrama de la Ruta 37.....	27
3.2 Funciones de acuerdo al Organigrama.....	27
3.3 Control de Tiempos de recorrido de la Ruta.....	30
4. Horarios.....	31
5. Sistema de Ingresos y Egresos.....	32
5.1 Distribución de los ingresos.....	32
6. Mantenimiento.....	33
7. Organigrama del Negocio Familiar.....	34
7.1 Cuestión Administrativa.....	34
8. Zonas de Peligro.....	37
9. Prevención de Accidentes.....	37
10. Remodelaciones y/o Mejoras.....	39

10.1 Mejoras en la Unidad.....	42
11. Proyección Administrativa – Gubernamental.....	43
11.1 La capacidad de las Sociedades Mercantiles.....	43
11.2 El domicilio de las Sociedades Mercantiles.....	44
11.3 El patrimonio de las Sociedades Mercantiles.....	44
11.4 Sociedades en General.....	46
11.5 Razón Social y denominación.....	49
11.6 Número de Socios.....	49
11.7 Sociedades aparentes o de comodidad.....	50
11.8 Capital mínimo.....	50
11.9 Registro de documentos.....	50
11.10 La representación de sociedades.....	51
12. Análisis de las Sociedades Mercantiles en Comparación con la Asociación Civil.....	52
12.1 Propuesta del Gobierno hacia la Ruta.....	53
13. Proyección a Futuro.....	55
Conclusiones.....	56
Bibliografía.....	58
Anexos.....	60

INTRODUCCION

En medio de un mundo globalizado y altamente competitivo, los nuevos profesionistas se enfrentan a grandes retos y dificultades, sin embargo dentro de todo este ámbito se abren posibilidades y oportunidades que el profesionista debe considerar.

Y uno de los grandes campos en los que se puede incursionar es a través de la micro y pequeña empresa siendo un “emprendedor”, es decir, una persona que tenga iniciativa, constancia y objetividad para poder desempeñarse en este ramo.

Tomando en cuenta esta perspectiva este estudio tiene la finalidad de explicar mi proyecto como emprendedora, dando a entender que ya en estos momentos está funcionando el negocio y con el cual espero seguir continuando aún siendo egresada de la Universidad.

El negocio que se está llevando a cabo es de tipo familiar, específicamente se trata de un Microbús, el cual está en la ruta 37 que tiene un recorrido de Minas al metro Aeropuerto, encontramos esta oportunidad bastante buena ya que se logró ajustar a nuestro presupuesto planeado de \$220,000. Además la ruta es cercana a nuestro domicilio.

Este negocio por ser de interés familiar, tiene el propósito de obtener un ingreso adicional, así como el autoempleo y proporcionar empleo a otras personas.

Básicamente se cuenta con la experiencia de un integrante de la familia en este aspecto y en el cual me he estado apoyando para recibir la información necesaria.

Me pareció interesante este tipo de proyecto, ya que lo concibo como un servicio muy noble, sabiéndolo manejar y teniendo una mentalidad de que el pasajero es lo más importante, y por lo tanto es necesario hacer de su trayecto en lo más que se pueda y esté a nuestro alcance, algo agradable y seguro, además considerar que el transporte el cual ellos utilizan es uno de los primeros retos al que se enfrentan en el día y de esto depende quizá el buen comienzo del día sin contratiempos.

Por otro lado considero que es un negocio en el cual, al menos en la Ruta donde nos encontramos es muy demandada y regular, ya que la gente nos prefiere por encima del transporte del metro en el cual para llegar al mismo destino hay que hacer varios transbordos, por esta causa hasta el momento hay un mercado seguro, además hoy en día el transporte colectivo ha podido satisfacer una de las necesidades de la sociedad.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico*

A continuación se examinarán algunas características que se atribuyen al emprendedor, quedando por entendido que no son generales ni mucho menos se abarcan el total de ellas, ya que en el transcurso del tiempo el emprendedor busca tener sus propias cualidades, porque pretende pasar de lo teórico a lo práctico.

- **DECISIONES Y MANEJO DEL RIESGO:** Un emprendedor toma riesgos calculados y decide con oportunidad. Al actuar le da mayor peso a la realidad que a las normas. Conoce el valor de las políticas y directrices de las organizaciones donde trabaja; pero no duda en saltárselas responsable y selectivamente cuando la realidad le muestra que es necesario o conveniente para lograr los resultados requeridos. Comparten ampliamente las decisiones importantes con todos aquellos que le puedan agregar valor, sobre todo, no deja pasar ninguna oportunidad por temor a decidir erróneamente.
- **COMPROMISO CON LOS RESULTADOS:** Siendo el emprendedor un individuo eminentemente proactivo nunca se compromete con algo imposible de realizar; jamás acepta que le impongan metas. Él quiere analizar los supuestos en que estén basadas dichas metas y saber si existen los recursos necesarios para alcanzarlas. A cambio de ello, una vez convencido de la factibilidad de alcanzar la meta, aún cuando sea un reto se compromete totalmente a lograrla. Va a poner todo su esfuerzo y creatividad en ello, pues quiere vivir plenamente su compromiso.

Jamás descargan su responsabilidad en lo que otros dejaron de hacer o en las difíciles circunstancias del entorno.

* Antonio Hernández Murrieta. El comportamiento emprendedor. México 1992, pp 1-27

- **AFRONTAR LOS RETOS:** Al emprendedor le gusta afrontar los retos de todos los aspectos de la vida. Como posee un sentido común agudo, sabe que los imposibles no son desafíos y no pierde su tiempo de tratar de lograrlos, sin embargo acepta aquellos que sólo pueden producirse poniendo en juego la creatividad, la colaboración decidida de otros, la armonización de intereses de las partes y la consecución imposible; al contrario son este tipo de retos que lo motivan gradualmente.
- **VISIÓN INTEGRAL:** Los emprendedores conocen bien la utilidad de aplicar la visión del sistema total en contraposición a la llamada visión de túnel. Cuando forman parte de una organización, antes de actuar se ponen el sombrero del director general para asegurarse de que están enfocando las cosas desde el mismo punto de quien es responsable del resultado total. "De esta manera, aseguran que su función logre contribuir visiblemente al desempeño de toda la organización. Esta forma de conducirse es quizá el mejor entrenamiento que existe para aprender el oficio de director general.
- **SOLUCIÓN DE FONDO:** Cuando un resultado no se está dando es porque el proceso no es el correcto. Posiblemente algunas de las tareas requeridas para lograrlo se están haciendo mal o no se están haciendo. Frente a esta situación, algunos directivos optan por involucrarse personalmente en el proceso buscando subsanar, con su capacidad y experiencia, lo que sus colaboradores no pueden lograr. Esto no sólo les quita mucho tiempo, que deberían emplear en llevar a cabo las tareas estratégicas de su puesto, sino además, hace que los resultados dependan peligrosamente de su activismo personal.
- **ASEGURAR LO VITAL:** Los emprendedores prefieren trabajar inteligentemente, en vez de arduamente. Algunos dedican largas horas de su tiempo al trabajo porque hallan un gran placer en ello y no porque crean

que ésta sea la forma de obtener buenos resultados. Parecieran tener un don natural para identificar los factores vitales de cualquier resultado y aplicar ahí su esfuerzo y talento. Le dan el peso apropiado a cada cosa y no se pierden en el mar de asuntos triviales que sólo contribuyen de manera marginal a lo que buscan lograr.

- **TRANSFORMAR LOS PROBLEMAS EN OPORTUNIDADES:** Un emprendedor sabe darse la dimensión justa a los problemas y no se deja presionar por ellos. Problemas hubo y habrá siempre; lo que hay que hacer es aprender a manejarlos apropiadamente y buscar soluciones de fondo para evitar la ocurrencia.

Una de las virtudes es que busca identificar las oportunidades que existen en cualquier problemática. Se pregunta de qué manera podría aprovechar la solución al problema para mejorar diversos aspectos que le interesan y que en condiciones normales, sería difícil hacerlo. Esta es una forma práctica de convertir los problemas en oportunidades.

- **FLEXIBILIDAD Y APERTURA:** El emprendedor no se casa con sus ideas, por el contrario, trata de mantener abierta su mente para captar nuevas posibilidades y enfoques. Es cuidadoso en el manejo de los supuestos y lo suficientemente humilde para saber que no tiene el monopolio de la verdad y la sabiduría. Huye de los clichés y de las recetas de cocina en lo concerniente al manejo de las organizaciones. En forma sistemática busca y acepta la retroinformación sin adoptar poses defensivas. Sabe que asistir a una reunión a defender una posición con juicios y conclusiones previos es ir derrotado de antemano, es cerrarse a las posibles oportunidades que nazcan de las ideas y opiniones de otras gentes.

La flexibilidad y capacidad de adaptación son dos características indispensables para desempeñarse a un mundo dinámico, cambiante y pleno

de incertidumbre. Ningún emprendedor es rígido, conservador o esclavo de los convencionalismos. Todos están conscientes de los límites de su experiencia y por eso evitan rodearse de aduladores que nunca les disputen sus puntos de vista.

- **CRITICA CONSTRUCTIVA:** Un emprendedor no está interesado en criticar la labor de otros para demostrar su superioridad o destacar sobre los demás. Por el contrario, sabe usar las ideas de otros en provecho propio sin escatimarles conocimiento. Cuando le es indispensable criticar lo hace en forma constructiva, apunta no sólo los aspectos negativos si no lo que hay de positivo y que se puede usar para mejorar. Lo más notable en su comportamiento al respecto, es que su crítica siempre va dirigida de sugerencias prácticas, evita emitir críticas si no tiene una propuesta concreta para corregir lo negativo. Orienta su crítica hacia los hechos y objetos y no hacia las personas, cuida que su lenguaje sea correcto y preciso. Es demasiado listo como para allegarse enemigos entre individuos con los que se verá en la necesidad de colaborar para producir buenos resultados.
- **ASEGURAR LA COLABORACIÓN DE OTROS:** Las relaciones armoniosas permanentes sólo son posibles si las partes sacan provecho mutuo de esa relación. A partir de ello, cuando el emprendedor propone una idea o una acción conjunta, siempre se asegura que los involucrados obtengan un beneficio con su participación. Cuando se ve en la necesidad de negociar, procura hacer planteamientos que, por satisfacer los intereses de las partes , aseguran que éstas acatarán y respetarán los acuerdos.

También acostumbra ponerse en los zapatos de los individuos cuya aceptación y colaboración busca con objeto de plantearles propuestas que le parezcan convenientes y lógicas desde su particular punto de vista. Actuando así empieza a sumar el apoyo de todos cuantos puedan ayudarle a lograr los resultados que se propone.

- **LA RELACIÓN CON LOS COLABORADORES:** Un emprendedor tiene muy claro que sus propios resultados se verán profundamente afectados por la magnitud y calidad de la contribución de sus colaboradores. El éxito de un subordinado es, consecuentemente, su éxito y el fracaso de aquél sólo hace patente su propio fracaso como directivo.

Los emprendedores son gente que vive observando las realidades, por eso saben que la persona necesita no sólo que sus esfuerzos le sean reconocidos sino, además que se le apoye con asesoramiento, recursos y decisiones oportunas.

El emprendedor no pierde tiempo entablado relaciones tensas con un subordinado al cual se le ha dado guía y apoyo, y aún así no responde, simplemente lo remueve de su puesto.

- **DELEGACIÓN Y PROACTIVIDAD:** La delegación es un arte que el emprendedor domina a la perfección; necesita aplicar la mayor parte de su tiempo a considerar los aspectos estratégicos de su organización, pues en ellos es donde se construye el desarrollo y la competitividad.

El emprendedor es más proactivo que reactivo; toma medidas para asegurar los resultados en vez de reaccionar cuando ya el mal ocurrió. Para ello necesita delegar ampliamente, en especial las decisiones operativas.

Delegar es un proceso de enseñanza y apoya al colaborador que no se logra instantáneamente, es preciso que el directivo que delega establezca primero las condiciones (información, criterios, límites de acción, etc.) para que el colaborador responda con éxito.

Cuando éste tome una decisión equivocada, el emprendedor tiene cuidado en puntualizar la causa y, a la vez, alentarle por el hecho de haber asumido la decisión.

- **LOS PROCESOS NATURALES:** El emprendedor es una persona que demuestra tener un enorme sentido común. Es decir, maneja realidades y lo hace con una fuerte dosis de pragmatismo. Este tipo de personas no es proclive a realizar especulaciones intelectuales ni a profundizar en las teorías. Por lo común, es gran observador de los hechos y de las leyes de la naturaleza; acumula la sabiduría que proviene de la experiencia y de las vivencias, más que de los conocimientos teóricos.
- **PRODUCIR SATISFACTORES PARA SER COMPETITIVO:** El emprendedor busca asegurarse que los bienes o servicios que produzca sean auténticos satisfactores. Pone la tecnología productiva al servicio de su cliente y procura estructurar toda su organización para satisfacer sus necesidades. Sólo de este modo es posible lograr la competitividad.
- **LA CALIDAD ES TANGIBLE:** Un emprendedor tiene claro que hay acciones cuyos resultados se manifiestan y perciben de inmediato, así como otras en que esto toma tiempo. Lo que no está dispuesto a aceptar es que se emprendan acciones cuyo resultado no será evidente.
- **PONER LOS PROCESOS PRODUCTIVOS BAJO CONTROL.** Los emprendedores también aprenden mucho de sus vivencias y de observar la realidad sin filtrarla con juicios previos. Más que obsesionarse verificando a cada rato las gráficas de resultados, se abocan a asegurarse que su proceso se haga bien, en forma natural. Para ellos es la correcta selección y mantenimiento del personal, del equipo, de la tecnología y de los insumos a emplear, la tarea primordial y más importante. Si estos son adecuados, el proceso se llevará a cabo con calidad y productividad y el producto resultante

será bueno ; por eso prefieren controlar el proceso antes que el producto. La experiencia les ha mostrado que la mejor forma de asegurar buenos resultados, en forma consistente, es manteniendo los procesos productivos bajo control para que no haya desperdicios, retrabajos, ni altibajos en la calidad.

- **EL DESEO DE LOGRAR OBJETIVOS:** El emprendedor suele aparecer a los ojos de lograr sus objetivos, como alguien guiado internamente por un imparable deseo de lograr sus objetivos, como alguien que busca la excelencia, su fuerte carácter competitivo le lleva a aceptar ciertos riesgos y a perseguir objetivos que lo motiven.
- **AUTOCONFIANZA, PERSEVERANCIA Y DEDICACIÓN:** La total dedicación a perseguir el éxito posibilita al emprendedor para poder sobreponerse a los obstáculos derivados de su actividad, en muchas ocasiones, la dedicación, la perseverancia y la confianza compensan al emprendedor incluso con sus limitaciones personales.

En busca del éxito de su proyecto, el emprendedor dedicará interminables jornadas a la empresa, sacrificará su ocio personal, su estancia con la familia, incluso reducirá sus estándares de vida con tal de empujar el proyecto.

- **CAPACIDAD DE ASUNCIÓN DE RIESGOS CALCULADOS:** Los emprendedores de éxito no son jugadores de casino, cuando éstos deciden perseguir un proyecto y su entorno, en definitiva teniendo claro el resultado previsible de su operación, además, con su gestión y su esfuerzo personal intentan poner todas las posibles circunstancias a su favor evitar riesgos innecesarios.

- **CAPACIDAD ORGANIZATIVA:** Son muchos elementos que influyen en la puesta en marcha de un proyecto empresarial, antes de su puesta en marcha, el análisis de entorno, el estudio de la viabilidad del proyecto, la búsqueda de los recursos financieros, de los socios, etc. tras la puesta en marcha del proyecto, independientemente del tamaño de éste exigen una elevada capacidad organizativa del emprendedor.
- **INICIATIVA:** Al emprendedor le gusta confrontar situaciones en las que se convierten en responsables personales del éxito o el fracaso de una operación, les atrae tomar la iniciativa para resolver problemas o llenar vacíos de liderazgo, son en definitiva personas orientadas a la acción, como el propio nombre de emprendedor indica.
- **TOLERANCIA ANTE LA AMBIGÜEDAD:** Los emprendedores, como todos los profesionales del mundo de la empresa, se encuentran frente a un entorno en continuo cambio, un entorno que aporta ambigüedad e incertidumbre en todos los aspectos de la organización, los mejores emprendedores navegan entre esta incertidumbre y logran generar ventajas para su organización aprovechándolas, para el emprendedor, como para todo aquel relacionado con el mundo de la empresa, el cambio es lo permanente.
- **OPTIMISMO:** A pesar de todas las dificultades con que se encuentran en su labor, los emprendedores siempre creen en conseguir el éxito al final del camino, este optimismo les permite navegar a pesar de los obstáculos y problemas y llevar la nave de la empresa al éxito.
- **INTEGRIDAD:** La integridad y la credibilidad permiten al emprendedor obtener los recursos necesarios para la puesta en marcha de su proyecto, la confianza de sus accionistas, socios, banqueros y clientes les permitirán, o designarán la continuidad del proyecto y de la empresa.

- **FORMACIÓN Y CAPACIDAD DE GESTIÓN:** El emprendedor necesita, entornos crecientemente competitivos, poseer una elevada capacidad de gestión de su proyecto y una formación empresarial específica, tanto a nivel personal, como a nivel de los recursos humanos integrados en la organización, la formación se erige con la principal ventaja competitiva de las organizaciones.
- **ESPÍRITU INNOVADOR, CREATIVIDAD:** La competitividad de todos los sectores hacen necesarias soluciones y planteamientos creativos para poder obtener el éxito empresarial, esto es aún más cierto en las nuevas empresas, aquellas que pretenden alcanzar un hueco en un mercado cualquiera, de hecho, más de un 90 % de las grandes innovaciones empresariales desde la segunda guerra mundial han sido generadas por nuevas empresas.
- **ORIENTACIÓN AL MERCADO Y A LAS OPORTUNIDADES:** Un rasgo común a los grandes emprendedores es su decidida orientación hacia el mercado que les permite identificar oportunidades de negocio atractivas, sin pensar en el momento inicial en estrategias o recursos necesarios para la posterior gestión, además, su orientación hacia la obtención de objetivos concretos les permite seleccionar las mejores oportunidades para la obtención de esos objetivos.
- **VISIÓN GLOBAL DE LA EMPRESA:** Los emprendedores saben lo que quieren y saben cómo conseguirlo, tiene desde el momento inicial una clara visión de su proyecto, de su empresa y de como ésta evolucionará, en muchas ocasiones ésta visión inicial se irá desarrollando y el emprendedor adaptará su proyecto a nuevos acontecimientos del entorno o a nuevos objetivos corporativos.

2.2. Marco Histórico

El transporte es un fenómeno político, social, económico y tecnológico, un elemento que contribuye al desarrollo nacional, por lo cual es menester de los individuos canalizarlo cuidadosamente hacia objetivos comunes.

En la actualidad y a través del tiempo el hombre ha venido desarrollando fórmulas que permitan resolver la problemática que genera el transporte, sin embargo, las soluciones emanadas solamente están dirigidas a satisfacer necesidades con fines paleativos, en donde la mayoría de los casos no son producto de egoísmos o imposiciones, sino por ser el transporte un proceso dinámico.

Ante esta situación, es de primordial importancia construir modelos de planificación conjuntos en que se establezca el compromiso de cumplir estrictamente con la calidad, cantidad y oportunidad, apegándose a las necesidades reales y actuales que el transporte urbano plantea.

EVOLUCION DEL TRANSPORTE URBANO[†]

El primer sistema de transporte público no ferroviario se debió a Blas Pascal, estableciendo cinco líneas en la Ciudad de París. Los vehículos utilizados fueron carrozas con capacidad de 6 a 8 pasajeros, jalados por caballo. Este servicio era impopular debido a que los obreros y soldados no podían hacer uso de él, por lo cual hacia 1680, después de 15 años de servicio, se extinguió. Posteriormente, a principios del siglo XIX surgió el omnibús que inicialmente era tirado por caballos y después por motores de vapor.

[†] Barrieto Olvera Felipe de Jesús y Jiménez Sánchez José Elías. Capacidad óptima del vehículo de transporte público urbano. IPN UPIICSA, México D.F., 1986, PP 32-35

Debido al gran avance tecnológico que se presentó en el siglo XX, el autobús se ha desarrollado vertiginosamente, existiendo en la actualidad diferentes tipos de propulsión y diseño.

En México el servicio de transporte por autobús surgió en 1907 con una operación irregular y anárquica, muy semejante a la que prestaban los taxis de ruta fija, ya que no tenían ninguna restricción de horario y de itinerario. El servicio nació debido a una serie de problemas surgidos en la Compañía de Tranvías, por lo que un grupo de obreros desplazados habilitaron automóviles del servicio de taxis, adaptándoles carrocerías de madera para obtener una capacidad de 8 a 10 pasajeros.

El sistema operó sin cambios hasta 1926, año en el cual se les fijó itinerarios creándose 29 rutas con un total de 1457 unidades. De 1926 a 1950 hubo un aumento de 1900 unidades. De 1950 a 1970 el parque vehicular se incrementó en 3922 unidades existiendo para esa fecha 750 recorridos, en los cuales se transportaban alrededor de 6 millones de pasajeros diariamente. Sin embargo para mayo de 1985 se cuenta con un parque vehicular de 6147 unidades. Cabe mencionar que esta cantidad representa la demanda atendida del servicio, siendo menor a la demanda potencial, la diferencia entre estas la atienden en su mayoría los taxis de ruta fija. Este problema se acentuó desde septiembre de 1981, fecha en la cual el Departamento del Distrito Federal se hizo cargo del control y dirección del sistema de Autobuses Urbanos mediante el organismo denominado "Autotransportes Urbanos de Pasajeros Ruta 100", causando una baja sensible en el servicio debido a la disminución de unidades, problema creado por la cancelación de unidades en mal estado.

En 1986 este organismo opera con 82 rutas directas (red ortogonal) y 120 rutas pertenecientes al Sistema Alimentador de la Red Ortogonal (SARO).

Para estos mismos tiempos a causa del despido de mucha gente del gobierno, gran cantidad de estas personas deciden invertir en microbuses y combis, empezando el auge en este ámbito. Para 1996 se sufre la quiebra de la llamada Ruta 100.

2.3 Marco Legal

CLAUSULAS GENERALES QUE DEBERÁ OBSERVAR EL PERMISIONARIO PARA PRESTACIÓN DEL SERVICIO PÚBLICO DE TRANSPORTE DE PASAJEROS EN EL DISTRITO FEDERAL[‡]

Primera.- El permisionario autorizado reconoce que la prestación del servicio que por este instrumento se le confiere, constituye una actividad de interés público cuyo ejercicio debe realizarse con las características de continuidad, regularidad, igualdad, generalidad, obligatoriedad, higiene y eficiencia en beneficio de los usuarios; por lo que se compromete a observar estrictamente las disposiciones legales, convenios, acuerdos y demás ordenamientos vigentes en materia de tránsito y transporte, así como acatar las medidas y condiciones que establezcan las autoridades del Distrito Federal.

Segunda.- Las características y especificaciones que deberán cumplir los vehículos destinados a la prestación del servicio serán las siguientes:

- a) Ajustarse para efectos del refrendo a las condiciones que sobre la antigüedad del modelo y requisitos técnicos se establezcan en la convocatoria anual de la revista reglamentaria.
- b) Tipo de vehículo.- El que dicen las especificaciones ecológicas, técnicas, físicas, mecánicas, ambientales, antropométricas, de seguridad, capacidad y

[‡] Cláusulas especificadas al reverso del contrato Título-Permiso

confort que se establezcan en las disposiciones que sobre tránsito y transporte aplica el Departamento del Distrito Federal.

Tercera.- Horarios: dentro de las 24 horas del día durante el año, debiendo cumplir con las disposiciones ecológicas que sobre circulación de vehículos establece el Gobierno del Distrito Federal.

Cuarta.- Tarifas: las tarifas vigentes autorizadas por el Gobierno del Distrito Federal.

Quinta.- Señalizaciones internas y externas: serán las que se determinen en los acuerdos y demás disposiciones vigentes en la materia, así como en las convocatorias para la revista reglamentaria anual y en las normas que en este sentido se emitan en el Distrito Federal.

Sexta.- Operación del servicio: el permisionario se sujeta a los itinerarios, bases, espacios de ascenso y descenso, paradas y a lo dispuesto en la materia por las Leyes, Reglamentos, Acuerdos, Manuales, Circulares y demás ordenamientos vigentes.

Séptima.- Obligaciones del titular:

- a) Cumplir con el servicio inmediatamente después de la recepción del presente permiso, de manera regular, obligatoria, uniforme y continua.
- b) Prestar el servicio a toda persona que lo solicite, salvo los siguientes casos imputables a los propios solicitantes: encontrarse en notorio estado de ebriedad o desaseo: hacer escándalos o ejecutar a bordo de los vehículos actos contrarios a la moral o a las buenas costumbres, o pretender que la prestación del servicio se haga contraviniendo disposiciones reglamentarias.

- c) Someterse a las disposiciones del Reglamento para el Servicio Público de Transporte de Pasajeros en el Distrito Federal, al Reglamento de Tránsito del Distrito Federal, y al que se estipula en este permiso.
- d) Ajustarse a la prestación del servicio, a los itinerarios, horarios, tarifas, especificaciones sobre el equipo, condiciones de comodidad, seguridad, higiene y eficiencia, que a juicio de la autoridad exija la prestación del servicio público.
- e) Otorgar las garantías previstas en el Reglamento para el Servicio Público de Transporte de Pasajeros en el Distrito Federal, así como en el Reglamento de Tránsito del Distrito Federal.
- f) Acatar las disposiciones que las autoridades del Gobierno del Distrito Federal dicten de acuerdo con las prevenciones de los reglamentos precitados, tendientes a subsanar las deficiencias del servicio.
- g) Aceptar la intervención del Gobierno del Distrito Federal en la administración del servicio en caso de resolución de contrato, revocación de permisos o en todos aquellos en que exista amenaza de suspensión del propio servicio o afectación al interés público.
- h) Conservar los equipos en condiciones de dar un servicio eficiente de conformidad con las disposiciones aplicables.
- i) Contar con el personal idóneo, educado, capacitado y de correcta presentación, como lo exige el servicio público.
- j) Responsabilizarse solidariamente de la conducta de choferes, despachadores y demás personal que dependa directa o indirectamente del permisionario y enviarlos a los cursos de actualización y capacitación que impartan las autoridades correspondientes.
- k) Responder solidariamente del pago de las sanciones que se impongan a conductores, despachadores de vehículos y demás personal a que se refiere este permiso, así como de obligaciones y/o responsabilidad objetiva derivada de accidentes imprudencial o intencionalmente en relación con la prestación del servicio.

- l) En caso de emergencia, siniestros u otras circunstancias extraordinarias que afecten a la ciudadanía, prestar el servicio bajo las condiciones que establezca la Autoridad del Distrito Federal.
- m) Observar los requisitos reglamentarios y cumplir con la inspección y verificación previstas en las disposiciones legales en la materia de tránsito, transporte, ecología y protección del medio ambiente.

Octava.- La vigencia de este Título- Permiso es de acuerdo a lo establecido en la Ley Reglamentación, Normas o disposiciones en la materia.

Novena.- Este permiso debe refrendarse anualmente dentro del período que para tal efecto establezca la actividad competente, debiendo cubrir el permisionario los derechos correspondientes.

Décima.- El Gobierno Federal se reserva el derecho de revocar administrativamente el presente permiso, cuando el permisionario incumpla en cualesquiera de las obligaciones contraídas en el mismo, o bien cuando se ubique en alguno de los siguientes supuestos:

1. Cuando se originen molestias al público, se obstaculice la circulación de peatones o vehículos o se lesionen derechos a terceros.
2. Cuando el servicio no se preste en forma regular y continua.
3. Cuando se alteren las tarifas.
4. Cuando se incumplan las obligaciones estipuladas en el presente instrumento.
5. No implantar el servicio dentro del plazo que para tal efecto se establece por el presente permiso, salvo en casos de fuerza mayor o de que la falta de cumplimiento obedezca a obstáculos insuperables, ajenos a la voluntad del permisionario autorizado.
6. Interrumpir el servicio público prestado en todo o en parte sin causa justificada o sin previa autorización de la Autoridad del Distrito Federal.

7. Enajenar el presente permiso, algunos de los derechos en el contenido o los bienes afecto al servicio de que se trate, sin la previa autorización
8. Cambiar el beneficiario del presente permiso su nacionalidad mexicana cuando se trate de una persona física, o dejar de estar válidamente organizada conforme a las leyes del país, cuando se trate de una persona moral, y en este mismo caso admitir extranjeros sin haber previamente la renuncia de sus derechos de extranjería a que se refiere el Artículo 17 inciso 5 del Reglamento para el Servicio Público de Transporte de Pasajeros en el Distrito Federal.
9. Modificar o alterar sustancialmente las condiciones de prestación de servicio en materia de honorarios, sin la previa autorización del Gobierno del Distrito Federal.
10. Si la garantía otorgada por el permisionario para asegurar el cumplimiento de las obligaciones impuestas por el presente permiso deja de ser satisfactoria.
11. No acatar las órdenes del Gobierno del Distrito Federal relativas a reparación o reposición del equipo, cuando éste deje de satisfacer las condiciones de eficiencia, higiene y seguridad inherentes a la prestación de servicio que se trate.
12. No acatar las órdenes del Gobierno del Distrito Federal relativas a la modernización tecnológica del parque vehicular, al aumento de capacidad, especificaciones, sistemas de operación, acuerdos para mejorar el servicio y demás condiciones en que deba prestarse.
13. Si los vehículos o el personal destinado al servicio no satisfacen las disposiciones legales implantadas en materia sanitaria por las Autoridades del Distrito Federal.
14. No acatar las disposiciones notificadas por el gobierno del Distrito Federal, en planes de contingencia o programas de emergencia.
15. Cuando el permisionario altere obras o programas de viabilidad urbana.
16. Por causas de interés público.

Décima Primera.- Dependiendo de las causas que pudieran dar origen a la revocación o modificación del presente permiso, los permisionarios afectados podrán solicitar a la Dirección General de Autotransporte Urbano el cambio de modalidad que venían prestando, cuya autorización quedará condicionada a los estudios técnicos que el Departamento del Distrito Federal elabore en la materia.

Décima Segunda.- El presente permiso para proporcionar el servicio de transporte público de pasajeros en la ciudad de México, queda condicionado a la posibilidad de que cualquier persona que se sintiera afectada, por su propio derecho acuda a presentar alguna inconformidad ante la autoridad competente, respecto a la matrícula nueva, a la matrícula anterior que fue sustituida en este acto, o por situaciones irregulares que pudieran presentarse en el otorgamiento presente, por lo que, en su caso, el permisionario se obliga aclarar lo que a su derecho convenga, o a renunciar a los beneficios que este permiso pudiera haberle proporcionado.

Décima Tercera.- Las situaciones no previstas en el presente permiso, serán resueltas por la Dirección General Autotransporte Urbano, conforme a las disposiciones legales vigentes y atendiendo en todo caso las necesidades del interés público.

2. SISTEMA DE FINANCIAMIENTO.

A continuación mencionaré algunas de las formas que existen para financiarse, y de las cuales tomamos en consideración para tomar una decisión.

2.1 Financiamiento Vía Obligación o Pagarés

Obligación: Título de crédito que forma parte de un crédito colectivo y con vencimiento de Largo Plazo, por lo regular mayor de 5 años emitido por una Sociedad Anónima y puede presentar diferentes características:

- Obligaciones Quirografarias: Representan la garantía respaldada por el título o bien la garantía de esta emisión se refleja única y exclusivamente en la firma o buen nombre del emisor.
- Obligaciones Hipotecarias: La garantía hipotecaria implica que el título está amparado por un inmueble.
- Obligaciones indizadas: La garantía de estos títulos es que está indexada a algún tipo de cambio, generalmente dólar americano. El estar indizada implica que a su vencimiento será liquidada al equivalente en pesos, que amparen el importe en dólares de la emisión. Las ventajas de este tipo de emisión son que se abaratan las tasas de interés y que representan una cobertura para quienes invierten en ella.

No solamente este tipo de emisiones se realiza en moneda extranjera sino también en moneda nacional.

Las obligaciones se emiten en series diferentes por ello se dice que son múltiples y la emisión puede ser en un sólo período o en distintos períodos, la característica fundamental es que se amortizan en una sólo exhibición a su vencimiento la cual abarata el costo de su vencimiento, además pueden ser amortizadas mediante coinversión de acciones.

El emitir obligaciones en forma pública implica reunir una serie de requisitos bursátiles además el costo de realizar los trámites administrativos ante notario. El realizar una colocación privada, es decir con algunos conocidos, implica el costo notarial, pero no reunir los requisitos bursátiles.

2.2 Financiamiento Vía Alianza

Una alianza estratégica es la unión de dos o más empresas, en busca de disminución de costos y aprovechamiento de beneficios, la asociación de empresas busca formar empresas integradoras es de hecho como figura mercantil el antecedente de éstas, en general los objetivos tienden a cubrir mayores nichos de mercado, a disminuir gastos administrativos (trámites arancelarios, sueldos y salarios, distribución, comisiones de agentes de ventas, de publicidad) que se originan en éstas.

2.3. Financiamiento Via Capital (Aportacion de Socios)

Participación Accionaria. Inyección de capital a la empresa a través de Recursos de terceros por lo que se tiene compromiso con los socios.

Acción: Parte alícuota del Capital Social.

Existen 2 tipos de participación accionaria.

1. Participación patrimonial (preferente): Representan un derecho económico, que se refiere al derecho dividendo (parte de la utilidad que le corresponde) y también le corresponde el derecho a liquidación (en caso de que la empresa quiebre tiene derecho a una parte). Se dice que que una empresa, persona moral, tenedor accionaria preferencial, tiene derecho a un dividendo fijo y preferente y a que se le liquide.

2. Participación corporativa (común). Además de los derechos preferentes existen los derechos corporativos que se refieren a la participación de la administración de la empresa.

Son derechos corporativos limitados que prácticamente sólo tienen derecho a voz y voto. Principales derechos corporativos: 1) El derecho a voto que otorga cada acción; 2) Derecho de minoría. Otorga al accionista que tenga el 25% de capital la posibilidad de tener un miembro dentro del consejo de administración, esto únicamente en caso de que está formado por cuando menos cuatro miembros, no aplica cuando es un administrador único; 3) Derecho de minoría del 33%, significa que el 33% que pertenezca a los accionistas tienen derecho a oponerse a las decisiones del consejo; 4) Derecho del tanto, otorga a los socios la preferencia para suscribir cualquier aumento de capital de manera preferente, eso significa que si un socio posee 50 acciones de una empresa que tiene un capital de \$100,000,000 representado por 100 acciones y se pretende aumentar a 200 acciones, éste puede preferentemente pagar el 50% de capital, para poseer 50 acciones más, lo cual indicará que nuevamente es el dueño de la mitad de acciones.

2.4. Forma de Financiamiento Particular.

De acuerdo a las formas anteriormente vistas acerca del financiamiento, la que se utilizó para poder llevar a cabo el negocio fue la de *Aportación de Socios (Vía Capital)*.

En un principio la familia contaba con un capital de \$150,000, al encontrar la oportunidad de la ruta en un costo de \$220,000, los cuales se tenían que pagar al contado, se tuvieron que conseguir \$70,000, aportación que se obtuvo atrayendo a un socio, y por lo tanto los porcentajes en inversión quedaron como sigue:

Porcentajes de Inversión

68% - Inversión familiar

32% - Inversión de un socio.

Llevando a cabo un acuerdo, este porcentaje actualmente se divide tanto en gastos como en utilidades.

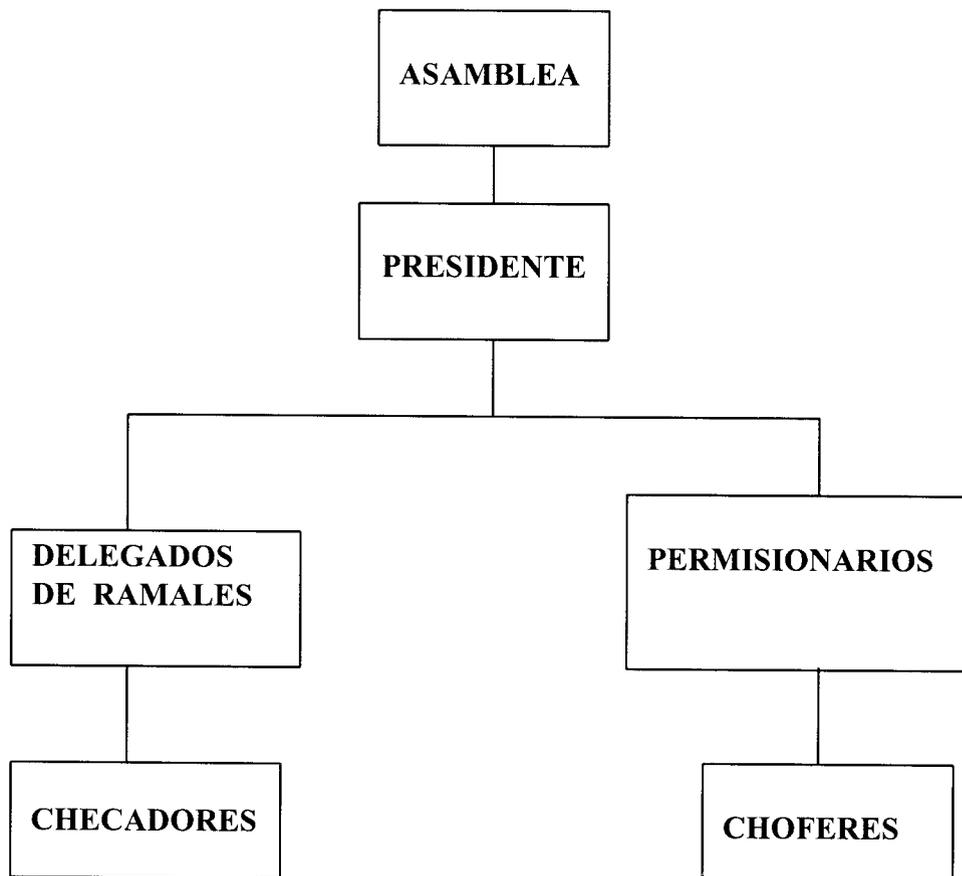
Se optó por este medio de financiamiento, primero porque era urgente conseguir el préstamo y no era fácil que un banco nos lo otorgara de forma rápida, por otro lado, el prestador también participa en la aportación de los gastos. Sin embargo, se espera pagar este préstamo durante este año para que la familia tenga el 100% del total de utilidades.

3. Funcionamiento de la Ruta 37 (Minas – Aeropuerto)

La ruta 37 del recorrido de Minas- Aeropuerto cuenta con 70 unidades, de las cuales 14 unidades descansan diariamente, es decir trabajan 56 unidades al día, de Lunes a Viernes.

Cada unidad en promedio realiza un recorrido de 7 vueltas de Lunes a Viernes y los Sábados y Domingos 6 vueltas al día, es menor el número de vueltas, debido a que en estos dos días todas las unidades trabajan, y por lo tanto el tiempo de espera en la base es mayor.

3.1 ORGANIGRAMA – RUTA 37



3.2. Funciones de acuerdo al organigrama

De acuerdo al organigrama de la Ruta 37, las funciones que se realizan en cada caso o nivel son:

Asamblea: Es la reunión de permisionarios, presidente de la Ruta y delegados, en la cual se establecen acuerdos y resoluciones a problemas que se enfrentan en la Ruta.

El presidente

Es el representante legal ante las autoridades y es nombrado por la asamblea.

Se acude con él :

- En caso de que se lleven a la unidad al corralón, el presidente orienta en cómo poder sacar la unidad, qué papeles arreglar y su presencia física.
- Se acude en cuando se quiere hacer un trámite ante la Secretaría de Transporte como por ejemplo:
 - ◆ Cambio de Propietario Título Permiso- Concesión.
 - ◆ Reposición de Tarjeta de Circulación
 - ◆ Cambio de Unidad.
- El presidente es el que informa acerca de los operativos que el gobierno realiza.

Las tarjetas en las cuales se checan los horarios y vueltas tienen un costo para el permisionario de \$40 semanal, de los cuales \$20 por cada tarjeta se le pagan al Presidente de la ruta.

Delegado

Esta persona es el representante de cada ramal, es decir, existen 10 delegados dentro de la ruta 37 que está compuesta por 10 ramales.

Se acude con **el delegado** para ver toda la situación acerca del sistema de trabajo entre compañeros, es decir él recibe los reportes y aplica las sanciones necesarias, por ejemplo:

Si un compañero maneja en estado de ebriedad o drogado, los demás tienen la obligación de reportarlo, ya que este caso amerita una sanción.

Si dice palabras antisonantes hacia algún compañero o al público usuario, también amerita una sanción.

Las sanciones pueden ser por uno, tres o siete días y en las siguientes partes:

- ◆ Descanso al chofer
- ◆ Descanso al chofer y a la unidad.

Permisionario

Todo aquel propietario o dueño de unidades, encargado del manejo y cuidado de su propio microbús, además de la administración del mismo. Responsable de su chofer y de llevar a cabo las condiciones y reglas de la ruta.

El checador:

Esta persona se encarga de manejar los tiempos de espera de todas las unidades, así como checar las tarjetas en cada salida.

Recibe el reporte del compañero que se ha rebasado el tiempo límite establecido de recorrido, y la sanción es no dejarle circular una vuelta entera.

Al checadores se le da una comisión de \$4.00 por turno.

Chofer

Persona que lleva a cabo el traslado de los pasajeros a su destino, quien tiene que llevar a cabo las condiciones y reglas del permisionario, así como de la ruta, las cuales se especificarán más adelante al mencionar el organigrama del negocio familiar.

3.3 CONTROL DE TIEMPO DE RECORRIDO

El tiempo de recorrido de base a base es de 50 minutos aproximadamente, puede llegar hasta una hora por cuestión del tráfico.

El recorrido total es de 16 Km.

La ruta ha establecido un control de tiempos, es decir, al salir la unidad de Minas tiene que hacer un total de tiempo de 13 minutos aproximadamente hasta Ermita, y de esta última parada al Metro Aeropuerto hace un total de 35 minutos.

Al salir del metro Aeropuerto se tiene que hacer un tiempo de 20 minutos hasta Cabeza de Juárez. Y de este último punto a Minas hace aproximadamente un tiempo de 25 minutos.

El mapa de recorrido se encuentra en el anexo al final de este estudio.

4. HORARIOS:

Se trabaja en dos turnos, con un chofer en cada uno.

Turno matutino: 5:30 a.m. - 12:30 p.m.

Turno vespertino: 12:30 p.m. - 10:00 p.m.

En el turno matutino se realizan un total de 3 vueltas[§]

En el turno vespertino se recorren 4 vueltas.

En la mañana son tres vueltas debido a que se obtiene mayor cantidad de dinero, por ejemplo la segunda vuelta que se realiza aproximadamente a las nueve de la mañana es muy utilitaria ya que de la base sale lleno el microbús y también regresa lleno. Con esta vuelta a veces se gana el doble de una ronda normal.

El tiempo de espera en la Ruta para salir por microbús, es de 5 minutos en el horario de 4:00 a 5:30 a.m. y 3 minutos de 5:30 a.m. en adelante, de Lunes a Viernes.

Sábados y Domingos el tiempo de espera es de 6 minutos.

Esta ruta se considera segura en cuanto a la demanda, ya que la gente que vive en el cerro baja directamente a esta ruta y nos prefiere en lugar de transportarse en Metro debido a los varios transbordos que tendrían que hacer para llegar al mismo destino y quizá también hay un ahorro monetario, ya que el cobro de acuerdo a los kilómetros es de

\$2.00 hasta 5 km,

\$2.50 de 5 – 12 km, y

\$3.50 más de 12 km.

La gente paga \$3.50 de base a base.

[§] Una vuelta equivale a ir de Minas a Metro Aeropuerto y de regreso.

5. SISTEMA DE INGRESOS Y EGRESOS.

La cuenta ya está libre de gasto de gas y del sueldo del chofer.

El tanque de gas L.P. se llena con \$280 el cual alcanza para las siete vueltas, es decir se tiene un gasto de \$40, por vuelta (anteriormente se gastaban \$70 por vuelta utilizando gasolina).

La cuenta que se pide es de \$700 por día x 4 días = 2,800**

Sábados y Domingos \$600 x 2 = 1,200

Total Semanal = 4,000

Este ingreso puede variar cuando la unidad se descompone inesperadamente, por lo tanto el ingreso puede bajar, debido a que pierden vueltas.

Durante la semana se van apuntando las descomposturas o daños que se vayan notando para que el viernes se revise y se resuelvan la mayoría de los problemas detectados.

5.1 Distribución de Ingresos.

De los \$4,000 de ingreso semanalmente, se divide el porcentaje que toca a cada socio:

\$ 1,200 – 32% (socio)

\$ 2,800 – 68% (familia)

** Por cuatro días porque como mencioné anteriormente la unidad descansa el día Viernes.

Se aparta un fondo para reparaciones y gastos semanales de \$800, es decir:

\$240 – 32% (socio)

\$560 – 68% (familia)

El total que a la familia le queda a la semana es de \$ 2,240

Como había mencionado esta ruta se considera segura, porque siempre hay demanda y no hay riesgo de que en alguna temporada disminuya el pasaje ya que se transporta a todo tipo de gente, y sobre todo personas que son comerciantes y por lo cual se tienen que transportar hacia el centro. Otra ventaja es que esta ruta, no tiene competencia tan directamente, ya que desde que sale no hay otra ruta que tenga un recorrido similar, la que posiblemente se encuentre un tanto en competencia es otra que tiene un recorrido de Sta. Cruz a Tepalcates, pero se encuentran hasta la avenida 12.

6. MANTENIMIENTO

En esta parte se revisa lo más importante de la unidad para evitar algún accidente por negligencia y asimismo conservar en buen estado las partes mecánicas de la unidad.

Se hace revisión de:

Suspensión: Resortes, horquillas, rótulas, muelles, barras, amortiguadores, engrasado.

Frenos: Depósito de líquido, ajuste, balatas.

Dirección: Aceite, barra estabilizadora, volante.

Motor: Nivel de Aceite, despegue.

Equipo de Gas: Filtro de aire, vaporizador, mezclador.

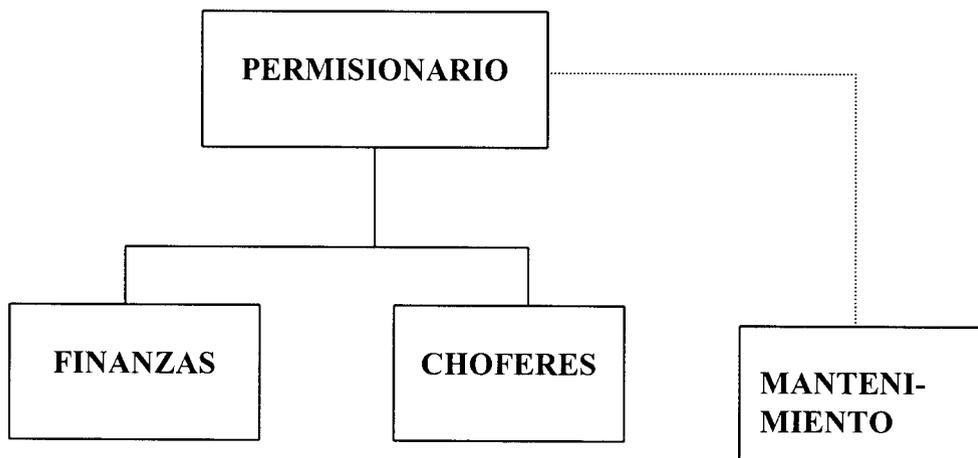
Llantas: Presión de aire, tuercas y birlos.

Servicio Eléctrico (si lo requiere): Luces exteriores e interiores, encendido.

Limpieza: Lavado de carrocería e interno (asientos, piso, tablero)

Este mantenimiento se realiza cada viernes sin falta.

7. ORGANIGRAMA - NEGOCIO FAMILIAR



7.1 CUESTION ADMINISTRATIVA

De acuerdo al organigrama, el negocio familiar funciona de la siguiente forma:

El *permisionario*: en este caso es mi hermano, ya que los papeles y transferencia de títulos están a su nombre, él es el que de alguna forma nos representa (de acuerdo a un consenso familiar) y además quien está a cargo de supervisar directamente al chofer.

A mi cargo se encuentra la **labor financiera**, es decir tengo que administrar los ingresos y egresos buscando optimizar los recursos financieros, para obtener mejores utilidades y rendimientos.

Quizá uno de los problemas al que me enfrento es que hay días en que las cuentas no se entregan completamente, es decir, en ocasiones hay fallas en el microbús en el trayecto del viaje, y esto provoca que varias vueltas no se puedan llevar a cabo al día y por lo tanto esto reduce el ingreso, para este tipo de circunstancias hay que estar prevenidos, por lo cual semanalmente se aparta una reserva para el mantenimiento de la unidad.

Condiciones para el chofer:

Es una parte importante el establecer las reglas con la gente que vamos a trabajar ya que de éstas dependerá gran parte el éxito que se tenga y además podemos evaluar el avance y la marcha del negocio.

Primeramente se contrató a una persona ya conocida y de confianza a quien se le establecieron los siguientes puntos:

- Se realizó un contrato de seis meses, el cual se puede renovar al término de éste.
- Se pidió un requisito muy importante el cual es que la persona debe contar con licencia y tarjetón tipo C en vigencia.
- Se le pidió una fianza o depósito equivalente al deducible del Seguro contratado para Responsabilidad Civil por daños a terceros que son 50 días de Salario mínimo (aproximadamente \$ 1,500), ésta cantidad se devolverá al chofer si al término del contrato, no usó el seguro. Esto es

por regla y también se toma esta medida para que la persona contratada haga buen uso de la unidad.

- Conocimientos básicos de mecánica.
- Se le insistirá en que su trato al público sea el más cortés y amable posible, ya que el buen trato al usuario es lo más importante así como brindarle el mejor servicio.

A parte de estas normas tomamos en consideración las que establece el gobierno

Obligaciones de los conductores

- ◆ Efectuar maniobras de ascenso y descenso de pasajeros, únicamente en los lugares autorizados y en el carril derecho donde se ubique la parada
- ◆ Seguir el itinerario indicado y en caso de presentarse una contingencia que obligue a su desvío procurar incorporarse al trayecto señalado en el punto más cercano posible.
- ◆ Portar el uniforme y abstenerse de fumar durante la prestación del servicio.
- ◆ Tratar con amabilidad y respeto a los usuarios y en especial a las personas de la tercera edad, con discapacidad, mujeres en estado de gravidez y niños.
- ◆ Mantener la unidad libre de adornos que distraigan, dificulten o impidan la visibilidad del conductor y los usuarios.

No sobrepasar la capacidad del vehículo, mantener las puertas cerradas y circular a una velocidad máxima de 60 kms por hora

Mantenimiento:

Este se solicita de forma externa, y se realiza cada viernes contando con la participación del chofer para realizar esta actividad. Como dije anteriormente, para este rubro se utiliza la reserva semanal, en ocasiones no se gasta totalmente lo apartado, y es aquí donde se debe buscar la reducción de costos en lo que esté a nuestro alcance.

8. Zonas de Peligro.

Dentro de este tipo de trabajo es importante analizar el trayecto por el cual circula diariamente la unidad, para tomar las medidas y consideraciones necesarias para evitar y prevenir en lo que más se pueda y esté a nuestro alcance algún percance en donde peligre el chofer y los pasajeros.

La zona considerada más peligrosa para circular es toda la calzada Ignacio Zaragoza, en los dos turnos:

- En la mañana, en hora de tráfico aproximadamente de 7:30 – 9:00a.m., en cuanto a accidentes.
- En horas de la noche, es peligroso en cuanto a los asaltos, para evitarlo en este tramo ya no se recoge pasaje, cerrándose las puertas.

9. Prevención de Accidentes.

De antemano se sabe que en este tipo de trabajo no se está exento de sufrir algún accidente, sin embargo, en todo lo que sea posible se procura evitarlos de la siguiente forma:

Primeramente se tiene que mantener la unidad en buen estado para evitar negligencias. Como por ejemplo:

Asientos: es decir que éstos estén bien tapizados, soldados y atornillados.

Tubos: Que estén soldados y lijados.

Piso: Limpio y bien tapizado

Ventanas: Útiles para cuando se abran y se cierren

Timbre: En ubicación visible y con buen sonido.

Estos puntos son importantes, ya que se han dado casos en los que por pasar por alto este tipo de medidas, se sufren desde pequeñas hasta graves repercusiones.

Diariamente antes de salir se checa las luces, aceite, llantas, agua y gas.

Además se cuenta con una póliza de **seguro**, que en caso de accidente se llama inmediatamente al ajustador para responder por los daños, este seguro puede cubrir:

Daños a terceros: Daños materiales a otra unidad o automóvil
Deducible 50 días de salario mínimo

Responsabilidad Civil: Lesiones y Muerte a personas
Hasta \$500,000 por evento.

Gastos médicos a pasajeros: Lesiones y Muerte
Hasta \$500,000 por evento.

Gastos médicos al chofer: Lesiones y Muerte
Hasta \$300,000 por evento.

Asistencia Legal: Abogado ante autoridades
Hasta \$500,000 por evento.

10. REMODELACIONES Y/O MEJORAS

Para este apartado mencionaré las nuevas reglas del Gobierno del Distrito Federal, ya que de acuerdo a éstas se le tuvo que hacer modificaciones a la unidad. Cabe mencionar que estas disposiciones quedarán abiertas ya que el gobierno hasta la fecha no ha decidido todas las disposiciones y obligaciones de los permisionarios

INFRACCIONES^{††}

Queda prohibido y es motivo de sanción:

- ◆ La interrupción del servicio público sin la previa autorización de la Secretaría de Transporte y Vialidad (Setravi)
- ◆ No expedir el comprobante de pago al usuario
- ◆ No tener vigente la póliza de seguro de responsabilidad civil
- ◆ No contar con los asientos y espacios preferenciales para las personas con discapacidad
- ◆ No llevar, en lugar visible, la tarifa autorizada
- ◆ No cumplir con las especificaciones técnicas y de seguridad a las que se refiere este reglamento
- ◆ No conservar los vehículos, equipos e instalaciones en óptimas condiciones para la prestación del servicio
- ◆ No respetar los colores y cortes de pintura autorizados
- ◆ En el caso de los vehículos del servicio público y transporte colectivo, si se carece del equipo necesario para cobrar y recolectar la tarifa autorizada
- ◆ Hacer base en lugares no autorizados

^{††} FUENTE: Reglamento para el Servicio de Transporte de Pasajeros en el Distrito Federal.

- ◆ No portar la licencia vigente o el gafete de identificación en lugar visible
- ◆ Transportar más pasajeros de los autorizados
- ◆ No portar el uniforme permitido

El pasado 1° de Diciembre de 1999 entró en vigor el nuevo Reglamento de Tránsito el cual no incrementa las multas, pero si agrava la sanciones en contra de los microbuseros, por lo que ahora serán llevados al corralón en caso de incurrir en cualquier anomalía y se les realizarán exámenes antidoping; los menores de 21 años no podrán obtener la licencia “B”; para pasar la verificación, primero se deberán pagar las infracciones; cualquier policía con block podrá infraccionar y todas las patrullas podrán remitir al corralón por incumplir el Hoy No Circula.

La Jefa de Gobierno del Distrito Federal, Rosario Robles Berlanga, acompañada de los Secretarios de Seguridad Pública Transporte y Vialidad y Medio Ambiente Alejandro Gertz Manero, Joel Ortega y Alejandro Encinas, respectivamente, enfatizaron que con este nuevo ordenamiento se responde a un reclamo ciudadano de orden y seguridad en el transporte público.

Así, se castigará “el manejo peligroso” de los microbuses y serán llevados al corralón en caso de invadir carriles, estar estacionados en segunda y tercera fila, jugar carreras en las calles buscando pasaje, conducir en estado de ebriedad o bajo el influjo de enervantes y todos los vehículos que estén en pésimas condiciones.

La Secretaría de Transportes con el objetivo de dar un mejor servicio a los usuarios obligó a los permisionarios a reparar y remodelar las unidades que prestan el Servicio Público, mediante un operativo llamado “Operativo Chatarra” que inició a partir del 08 de Octubre de 1999, que consistía en varios puntos a observar:

1. Hojalatería
2. Pintura exterior e interior
3. Llantas en buen estado
4. Asientos
5. Vidrios que no estuvieran rotos o estrellados
6. Piso, que tuvieran linolium (tipo loseta vinílica)

Ante este operativo la autoridad empezó a retirar unidades que no cumplieran con estos requisitos, llevándolos al corralón, condicionando al permisionario que a partir de esta fecha (el día en que lo metieran al corralón) tendría 90 días para hacer la sustitución de unidad a un camión que cumpliera con las normas establecidas, de lo contrario se le cancelaría su título – permiso (placas).

Después de éste viene otro operativo en el cual se iba a revisar que la unidad no tuviera modificaciones de como salió de la agencia, esto es:

1. No tener vidrios polarizados
2. Sin spoilers^{††} o sistema aerodinámico^{§§}
3. No tener volante deportivo
4. No modificar la cabina del conductor (como es el asiento del conductor, tablero y bocinas extravagantes)
5. No portar calcomanías, ni logotipos.
6. El parabrisas sólo deberá llevar, si es el caso, un polarizado de 30 cms.
7. Tener luces interiores exclusivamente blancas.

De acuerdo a estas especificaciones en el siguiente punto mencionaré las remodelaciones que se tuvieron que realizar.

^{††} Añadiduras a la carrocería en la parte inferior

^{§§} Se le llama así a las colas de pato,

10.1 Mejoras en la unidad

En la unidad hasta el mes de Diciembre de 1999 se le han hecho las siguientes mejoras :

Se llevó al taller y requirió de hojalatería, pintura, tapizar asientos, cambiar vidrios (pendientes), cambiar piso, quitarle las adaptaciones que tenía (cola de pato, polarizado, calcomanías y rótulos), cambio de asiento del conductor.

Todas estas mejoras se llevaron a cabo durante 2 semanas, teniendo un gasto de \$ 12,000.

Detalle de gastos:

Hojalatería	\$3,000
Pintura	4,000
Tapiz de asientos	1,000
Piso	1,500
Asiento del conductor	500
Llantas nuevas	<u>2,000</u>
	<u>12,000</u>

Una mejora adicional que se le hizo fue el cambio de tipo de combustible, de gasolina a gas, el equipo costó \$7,500, cantidad que ya está liquidada, teniendo con este cambio un ahorro monetario de \$210 al día. Anteriormente se gastaba \$70 por vuelta, hoy con esta nueva modalidad se tiene un gasto de \$40 por vuelta.

El pago de todos estos gastos para las mejoras de la unidad se obtuvieron del mismo rendimiento del microbús.

Este tipo de remodelaciones era necesaria, ya que las autoridades correspondientes estaban al tanto de las unidades y quien no cumpliera con lo establecido se hacía acreedor a las respectivas sanciones.

11. PROYECCION ADMINISTRATIVA GUBERNAMENTAL

Dada las circunstancias impredecibles del gobierno, directamente se ha propuesto al presidente de la ruta 37 una nueva modalidad de la administración, es decir se sugirió que la Asociación Civil que actualmente compone esta ruta, sea cambiada a una sociedad mercantil, simplemente esto quedó como propuesta, dada las circunstancias cambiables que se tienen en este aspecto. Atendiendo a esta solicitud me propuse investigar acerca de las sociedades mercantiles para poder hacer un análisis, tomando en cuenta los pros y los contras de cada tipo de asociación.

Primeramente me enfoqué al aspecto legal acudiendo a Textos que abordan este tema así como también a la Ley de Sociedades Mercantiles.

A continuación mencionaré algunas características en general de las Sociedades Mercantiles, posteriormente haré un análisis comparativo de entre este tipo de sociedad y la Asociación Civil.

11.1 La capacidad de las sociedades mercantiles.

La capacidad jurídica es la aptitud para ser titular de derechos y obligaciones (capacidad de goce) y para poder ejercitar éstos por sí mismo (capacidad de ejercicio).

- a) *Capacidad de goce*. Las sociedades mercantiles son titulares de los derechos y obligaciones inherentes a su objeto social (art. 26 del Código Civil).

- b) *Capacidad de ejercicio*. Conforme al artículo 27 del citado Ordenamiento, las sociedades mercantiles “obran y se obligan por medio de los órganos que las representan, sea por disposición de la ley o conforme a las disposiciones relativas de sus escrituras constitutivas y de sus estatutos”. Los representantes de las sociedades mercantiles son sus administradores.

11.2 El domicilio de las sociedades mercantiles.

Tienen su domicilio en el lugar donde se halle establecida su administración. Así se desprende del artículo 33 del Código Civil.

11.3 El patrimonio de las sociedades mercantiles.

El patrimonio de una sociedad, dice el maestro Rodríguez y Rodríguez^{***} “es la suma de valores reales poseídos por la sociedad en un momento determinado”; en tanto que el capital social, es un concepto aritmético equivalente a la suma del valor nominal de las aportaciones realizadas o prometidas por los socios”.

Observe usted que el patrimonio y el capital social únicamente coinciden al momento de constituirse la sociedad. Aquél aumentará o decrecerá de acuerdo con los éxitos o descalabros de la sociedad, éste representa el capital invertido por los socios en el negocio social. Anotamos enseguida cuatro reglas legales fundamentales para la preservación del capital social:

^{***} Rodríguez y Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S.A., México, 1960, p

1) *PROTECCION A ACREEDORES*

Para protección de los terceros acreedores de la sociedad, la reducción del capital social debe publicarse por tres veces en el periódico oficial de la entidad federativa en la que tenga su domicilio la sociedad, con intervalos de diez días. Los acreedores de la sociedad podrán oponerse ante la autoridad judicial a dicha reducción, desde el día en que se haya tomado la decisión por la sociedad, hasta cinco días después de la última publicación. (art. 9 Ley General de Sociedades Mercantiles -LGSM-).

2) *PERDIDA DEL CAPITAL SOCIAL*

Si hubiese pérdida del capital social, éste deberá ser reintegrado o reducido antes de hacerse repartición o asignación de utilidades (art. 18 LGSM)

3) *REPARTO DE UTILIDADES*

La repartición de utilidades sólo podrá hacerse después del balance que efectivamente las arroje, en el concepto de que las que se repartan nunca podrán exceder del monto de las que realmente se hubieren obtenido (art. 19 LGSM)

4) *FONDO DE RESERVA*

De las utilidades netas de toda la sociedad deberá separarse anualmente el cinco, como mínimo, para formar el fondo de reserva, hasta que importe la quinta parte del capital social. El fondo de reserva deberá ser reconstituido de la misma manera cuando disminuya por cualquier motivo (art. 20 LGSM).

Nuestro Código Civil del Distrito Federal en su artículo 2688 nos dice que “por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituya una especulación comercial”.

11.4 Sociedades en General.

A) Obligaciones subsidiarias.

Las obligaciones “subsidiarias” y las “ilimitadas”, se dan principalmente en las sociedades mercantiles de las llamadas “en nombre colectivo”.

Teniendo en cuenta la posición jurídica de los socios frente a los acreedores de la sociedad podemos distinguir tres clases de sociedades: las de responsabilidad “ilimitada”, en las que todos los socios responden ilimitadamente de las obligaciones sociales; las de responsabilidad “limitada”, en las que todos los socios sólo responden a las deudas sociales hasta por el importe de sus aportaciones; y las “mixtas” en las que unos socios responden “ilimitadamente” y otros únicamente hasta el importe de sus aportaciones.

La sociedad de responsabilidad *ilimitada* es por excelencia la Sociedad en Nombre Colectivo, la cual lleva una “razón social” compuesta por el nombre de sus socios; de responsabilidad “limitada” es: aquella que así es designada por la ley y se conoce comúnmente por su abreviatura “S. de R.L.”, y la Sociedad Anónima, la más conocida y más difundida en la actualidad; por último, como ejemplos de las “mixtas” tenemos a la Comandita Simple y a la Comandita por Acciones.

Nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles define a la Sociedad en Nombre Colectivo como aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios, responden de modo *subsidiario, ilimitada y solidariamente* de las obligaciones sociales.

Respecto a la “solidaridad”, el acreedor puede exigir a cualquiera de los obligados, en este caso a cualquiera de los socios, el importe total del crédito.

El que la obligación sea “subsidiaria” quiere decir que el acreedor tiene que demandar primero a la sociedad y sólo después de haber agotado los bienes de ésta puede ir en contra de los socios. En otras palabras, los socios gozan del beneficio llamado de “excusión”.

Pero para poder exigir el cumplimiento de las obligaciones sociales, deberá demandarse conjuntamente a la sociedad y a los socios y éstos pueden excepcionarse en tanto que todo el patrimonio de aquélla no haya sido dedicado íntegramente al pago de la deuda.

La ley referida establece que la sentencia que se pronuncia contra la sociedad condenándola al cumplimiento de obligaciones respecto de tercero, tendrá fuerza de cosa juzgada contra los socios cuando éstos hayan sido demandados conjuntamente con la sociedad. En este caso, agrega la ley, la sentencia ejecutará primero en los bienes de la sociedad, y sólo a falta o insuficiencia de éstos, en los bienes de los socios demandados.

Si no se demanda conjuntamente a la sociedad y a todos o algunos de los socios, la sentencia que se dicte sólo podrá ejecutarse contra la sociedad primero y luego contra los socios demandados, pero no contra aquel socio que no hubiese sido demandado, ya que deberá instaurarse nuevo juicio en contra de éste.

El que la responsabilidad sea “ilimitada” significa que todos los socios responden con todo su patrimonio respecto de las obligaciones de la sociedad, no importando la cuantía de las mismas.

Los pactos entre los socios que impliquen modificación a estas características no surten efecto alguno contra los acreedores de la sociedad. Es decir, que los socios pueden pactar entre ellos mismos, pero tal ilimitación no afecta a las

personas extrañas a la sociedad, quienes podrán exigir a cualquier socio la totalidad del acuerdo después de haber agotado el patrimonio de la sociedad.

Respecto a los socios llamados “industriales”, los cuales pueden existir en las sociedades en Nombre Colectivo, no importa que la ley establezca que no reportarán las pérdidas de la sociedad, ya que cualquier acreedor les puede exigir íntegramente el pago de las obligaciones sociales, después de hacer “excusión” en los bienes de la sociedad, por virtud de la solidaridad ilimitada y subsidiaria. Los socios industriales podrán después exigir íntegramente lo que hayan pagado al acreedor, a sus propios socios “capitalistas”.

Esta responsabilidad que impone la ley a los socios de las Sociedades en su importancia ha quedado reducida al mínimo y en cambio cada día cobra mayor auge la sociedad anónima, en la cual los socios únicamente responden frente a los acreedores, hasta por una cantidad igual al importe de sus aportaciones.

B) Obligaciones mancomunadas y solidarias

Existe “mancomunidad” cuando en una misma obligación hay pluralidad de sujetos acreedores o deudores, y el objeto a pagar se considera dividido en tantas partes cuantos acreedores o deudores haya. En este caso, el crédito o la deuda se considerarán divididos en tantas partes como deudores o acreedores hay, y cada parte constituye una deuda o un crédito distinto uno de otro. Las partes se presumen iguales a menos que haya habido un pacto que se las haga desiguales.

Se llama “mancomunidad” activa cuando hay varios acreedores y un solo deudor, mientras que se le dice pasiva cuando existe un solo acreedor y varios deudores.

La obligación “solidaria” es aquella en que varios deudores responden de la totalidad del crédito.

11.5 Razón Social y denominación.

Nuestra legislación establece que la “razón social” se formará con el nombre de uno o más socios y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras “y compañía” u otras equivalentes, tratándose de las sociedades en nombre colectivo en las cuales todos los socios responden en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria. Al referirse al nombre ha querido decir el apellido y así pongamos varios ejemplos: José Pérez e Hijos; Juan González y sobrino; Pérez, Sánchez, Rodríguez y Cía., García Hermanos, etc.

La “denominación” por el contrario, se formará libremente, bien sea que implique el objeto de la sociedad como, “Abarrotera de Occidente”, S.A. o bien que el nombre sea de mera fantasía como “El Palacio de Cristal”, S.A.

En las sociedades en nombre colectivo y en las comanditas simples, el empleo de una “razón social” es obligatorio; en las sociedades anónimas y en las cooperativas, es forzoso el empleo de una “denominación”; por último, las de responsabilidad limitada y las comanditas por acciones pueden optar por el empleo de una “razón social” o de una “denominación”.

11.6 Número de Socios

El artículo 89 de la ley, en su fracción I establece que para proceder a la *constitución* de una sociedad anónima se requiere que haya *dos socios* como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba *una acción* por lo menos.

Esta norma imperativa es tan severa, al grado de que el artículo 229, fracción IV, ordena como causa de disolución de la sociedad que el número de accionistas llegue a ser inferior al mínimo que establece la ley, o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona.

11.7 Sociedades aparentes o de comodidad.

Al referirse a este problema Alberto Garibi Ocampo^{†††} dice que si examinamos la realidad de las sociedades mercantiles en nuestro medio, encontramos que existe un total disentimiento entre la legislación que las reglamenta y las sociedades mercantiles mismas existentes de hecho, disentimiento originado por la práctica consuetudinaria en nuestro medio económico-social, de crear sociedades mercantiles, violando deliberadamente las normas legales que regulan su creación.

Indica que cuando la violación se lleva a cabo en forma constante y oculta, creando sociedades mercantiles con una apariencia de legalidad de que carecen, pero que les permite actuar permanentemente como si la tuvieran, se impone la necesidad de revisión de los preceptos legales para adaptarlos a las necesidades de la vida práctica.

11.8 Capital mínimo

Nuestra ley ordena que el capital social no sea menor de cincuenta millones de pesos y que esté íntegramente suscrito^{†††}

11.9 Registro de documentos.

Es sumamente importante para las sociedades mercantiles inscribir en el Registro Público de Comercio, oportunamente, todos aquellos documentos que nuestra legislación exige que sean registrados.

^{†††} Tesis profesional que presentó para obtener el título de Licenciado en Derecho, intitulada "Ensayo de solución al problema de las sociedades mercantiles aparentes o de comodidad" Uade G, octubre 1965.

^{†††} El tercero transitorio del decreto publicado el 11 de junio de 1992 que modificó esta ley establece que no será aplicable a las sociedades anónimas existentes a la fecha de entrada en vigor de la reforma lo relativo al monto del capital social determinado por este artículo.

El registro de comercio “es una oficina pública en donde, bajo la dirección de un funcionario del Estado, se hace la inscripción personal de los comerciantes y se toma razón de aquellos actos y contratos que, a juicio del legislador, afectan de modo importante la condición jurídica y económica de los primeros”.

11.10 La representación de sociedades

Otorgamiento. Es un negocio eminentemente unilateral que es la fuente de la representación (voluntaria, no legal) y que es el poder o procura; un acto que deriva del representado, del poderdante.

Aceptación. Hay, además, de este acto previo, fuente de la representación, un acto consecuente, ulterior, a saber, la aceptación del representante, la cual plantea ya una relación bilateral que es posterior lógicamente al poder o procura y que supone el actuar del representante dentro de las facultades que le han sido conferidas.

Ejecución. Después de la aceptación que plantea relaciones internas entre representado y representante, se tiene la actuación del representante frente a terceros, es decir, la ejecución del poder o procura, que acarrea las manifestaciones externas de la representación y hace introducir un nuevo sujeto a la relación para convertirla de bilateral en trilateral.

Afectación del patrimonio. Además de estas tres notas, unilateralidad, bilateralidad, trilateralidad de la representación, que hay en ella la afectación del patrimonio del representado a virtud de los actos realizados por el representante quien manifiesta una voluntad que le es propia y no la voluntad del representado, y todas las exigencias del derecho respecto al consentimiento manifestado por él, aunque las consecuencias de dichos vicios se reflejan en el patrimonio del representado.

12. Análisis de las sociedades Mercantiles en Comparación con la Asociación Civil.

Joaquín Garrides^{§§§} indica que supuesta la coexistencia de sociedades civiles y mercantiles la definición del contrato de sociedad mercantil plantea el problema peculiar de nuestra disciplina: la distinción del acto mercantil de su correlativo civil. La caracterización del contrato de sociedad mercantil ha de hacerse, pues, por contraposición al contrato de sociedad civil. Y esta distinción entre una y otra clase de sociedad es de sumo interés práctico, como lo es la separación entre las personas físicas, comerciantes y no comerciantes. La razón es que los comerciantes, sean individuales, sean sociales, gozan y sufren las consecuencias de un status con un complejo de derechos y obligaciones que no afectan a los no comerciantes:

- a) Comenzando por la constitución misma de la sociedad, las sociedades mercantiles están sometidas a requisitos de publicidad que no se exigen a la sociedad civil. La ley eleva estos requisitos de constitución al rango de elemento diferenciador, juntamente con el de naturaleza del objeto social. Por ahora baste decir que para que una sociedad se considere comerciante no es suficiente que se dedique al comercio: ha de constituirse, además, con arreglo a las disposiciones de la Ley General de Sociedades. Respecto de la publicidad a que se refiere Garrides, el Código Civil del D.F., en su artículo 2690 sólo impone a la sociedad civil la condición de que se haga constar en escritura pública cuando algún socio transfiera a la sociedad bienes cuya enajenación debe hacerse en escritura pública.

^{§§§} Garrides, Joaquín. *Teoría General de las Sociedades Mercantiles*, estudio publicado en la "Revista de Derecho Mercantil" núm. 131, enero-marzo y núms 132 y 133, abril-septiembre de 1974, Madrid. Pág 649-651

- b) Una vez constituida la Sociedad mercantil queda sometida a las prescripciones del Código de Comercio en punto a la llevanza obligatoria de ciertos libros (artículos 33 del Código de Comercio y además, los artículos 73, 128, 194 y relativos de la Ley General de Sociedades).
- c) La insolvencia de la sociedad mercantil queda sometida a las rigurosas disposiciones de la quiebra (artículo 923 y siguientes de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos).

En México nuestros doctrinistas distinguen entre sociedad civil y la sociedad mercantil. De acuerdo a la palabras de Joaquín Rodríguez****, nos dice que el sistema mexicano actual es un sistema formal sin excepciones ni atenuaciones, en cuanto a la ley mercantil y mixto, en lo que se refiere al derecho civil. Agrega, que tres artículos hay que tener en cuenta para mantener esta afirmación. El 2688 del Código Civil del D.F., que define el contrato de sociedad civil y elimina del mismo a aquellas sociedades cuyo objeto sea una especulación mercantil (criterio objetivo negativo); el 2695, que establece que las sociedades civiles con forma mercantil se regirán por las disposiciones de las sociedades mercantiles; y el artículo 4 de la Ley General de Sociedades que dispone que “se reputarán mercantiles todas las sociedades que se constituyen en alguna de las formas reconocidas en el artículo 1 de esta Ley”.

121 Propuesta del gobierno a la Ruta.

El gobierno le propuso a la Ruta que se convirtiera en una sociedad mercantil y su propuesta, específicamente, fue de que todos los permisionarios se unieran para juntar un capital, y sobre este capital obtener camiones en lugar de microbús, analizando este punto se llegó a la conclusión de que se podía comprar un autobús por dos permisionarios.

**** Rodríguez, Rodríguez, Joaquín. Tratado de Sociedades Mercantiles, Tomo I, Editorial Porrúa, S. A. México, 1959

El gobierno concedería un crédito, pero sin intereses, para la adquisición de dichas unidades y poco a poco se podría ir pagando el préstamo hasta que la unidad fuera de los permisionarios. Al parecer tal propuesta sonaba convincente y muy conveniente y por lo tanto habría que considerarla, sin embargo por aviso del presidente de la Ruta se nos comunicó, que también las autoridades del gobierno estaban pensando en hacer una Ruta de Camiones del Siglo XX la cual pasaría por el mismo trayecto de la nuestra lo cual nos perjudicaría demasiado, al grado de que pudiera desaparecer. Al respecto se hicieron una serie de manifestaciones en contra de tal posibilidad.

Analizando todo esto me doy cuenta que es un problema muy delicado y difícil, además que es muy variable e impredecible por la misma situación del gobierno, es decir, que con todo el movimiento político por el cual estamos atravesando no nos permite establecer algo claro, debido a que tenemos que esperar el cambio de sexenio, porque con esto se producen también el cambio de autoridades y personal de cada área de trabajo en el sector público, del cual el transporte no está exento.

Sin embargo también dentro de esta comparación considero que en un futuro va a ser benéfico este tipo de constitución, porque le va a dar solidez al transporte, claro si se maneja de forma correcta, además porque se deben establecer reglas y convenios que todas las partes deben llevar a cabo. Por otro lado al reto que nos enfrentamos es a la desorganización y a la corrupción, cuestión que es muy difícil abatir.

13. PROYECCION A FUTURO

Como dije anteriormente tomando en cuenta, la situación variable y complicada del transporte colectivo, considero que va llegar el momento en el que tengamos que decidir el rumbo de nuestro negocio, y es por eso que nos proponemos estar preparados para estas circunstancias, me refiero a que si cabe la posibilidad de adquirir un camión dentro de la ruta, tomaremos en cuenta esta oportunidad, por lo cual tenemos que estar constantemente analizando el rumbo del negocio, tomando en consideración los factores sociales y del gobierno, tratando de actuar de una forma proactiva para la mejora de resultados.

El día Martes 14 de Marzo del 2000, las autoridades anunciaron a los medios de comunicación la proyección acerca de los microbuses, y se resolvió que no pasará de 7 años en que todas las unidades microbuseras tendrán que ser retiradas del transporte urbano.

Con toda esta perspectiva, seguimos considerado la posibilidad de que podamos adquirir un camión si se da el caso, ya que considero que puede ser otra alternativa, en la cual podemos incursionar y participar, sin embargo si no es posible, por lo pronto continuaremos en este mismo negocio hasta donde sea factible, ya que hasta el momento ha funcionado bien y se obtiene una buena rentabilidad.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta exposición me he podido dar cuenta de las dificultades a las que se enfrenta un emprendedor y sobre todo en lo particular, ya que de alguna forma es mi primer negocio formal, pero también he podido apreciar que un emprendedor puede encontrar muchas oportunidades aún en los problemas, crisis y dificultades.

Para mi ha sido importante el poder realizar este tipo de investigación porque me ha ayudado a superarme y no sólo conformarme con el plano teórico, sino enfrentarme a la realidad, ya que vivimos en un país de grandes contrastes, de un alto índice de desempleo y el hecho de que uno sea emprendedor se abren las puertas y por lo tanto tenemos otra visión diferente acerca del mercado laboral, es decir, nosotros mismo nos proporcionamos un empleo así como lo podemos dar a otras personas.

Es significativo que nosotros como emprendedores tengamos una visión más amplia y saber enfrentarnos al cambio, que cada vez se efectúa de una manera más rápida, así como adelantarse a las posibles circunstancias adversas que puedan ocurrir.

En lo particular, el negocio que estoy llevando a cabo que es de tipo familiar, me ha ayudado bastante, no sólo porque cuento con el apoyo de mi familia, sino porque sé que mientras uno se lo proponga, se fije metas y objetivos puede lograr muchas cosas y sobretodo el aprendizaje de cada aspecto y dificultad, que nos llevan a una maduración y mayor concientización de las cosas.

Ahora yo he mencionado que un emprendedor debe estar dispuesto a afrontar el cambio, y lo digo por mi caso particular, ya que el rumbo del transporte colectivo hasta cierto punto y hasta el momento es incierto, sin embargo esto no me detiene porque yo estoy segura en este momento acerca de mi negocio, sé que en la actualidad este servicio es de gran utilidad y eso mismo me impulsa a continuar en él. Sin embargo, también tengo que prepararme y ver las posibilidades que se puedan dar quizá no hasta dentro de siete años, sino puede ser dentro de cinco años. Por lo tanto dejo abierta esta investigación en lo que respecta a este punto, y estar a la expectativa de lo que las autoridades resuelvan.

BIBLIOGRAFIA

LEYES Y REGLAMENTOS

- Cláusulas especificadas al reverso del contrato Título-Permiso
- Reglamento para el Servicio de Transporte de Pasajeros en el Distrito Federal.
- Código Civil para el Distrito Federal, colección Porrúa, 65a. Edición, México 1996
- Sociedades Mercantiles y Cooperativas, Colección Porrúa, 51a. Edición, México 1996

LIBROS CONSULTADOS

- Antonio Hernández Murrieta.
El comportamiento emprendedor.
México 1992,
- Barrieto Olvera Felipe de Jesús y Jiménez Sánchez José Elías.
Capacidad óptima del vehículo de transporte público urbano.
IPN UPIICSA, México D.F, 1986
- Garibi Ocampo, Alberto
"Ensayo de solución al problema de las sociedades mercantiles aparentes o de comodidad"
Uade G, octubre 1965

- Garrides, Joaquín.
Teoría General de las Sociedades Mercantiles,
estudio publicado en la “Revista de Derecho Mercantil” núm. 131,
enero-marzo y núms 132 y 133, abril-septiembre de 1974, Madrid.
- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín,
Derecho Mercantil
Editorial Porrúa, S.A., México, 1960
- Rodríguez, Rodríguez, Joaquín.
Tratado de Sociedades Mercantiles
Tomo I, Editorial Porrúa, S. A. México, 1959

ANEXO

