

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA



Casa abierta al tiempo

DIVISIÓN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

NOMBRE DE PROYECTO

"FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA, UNA
ALTERNATIVA DE DESARROLLO".

ASESOR:

EDUARDO VILLEGAS HERNÁNDEZ

PRESENTA:

VÁSQUEZ JUÁREZ CÉSAR

ABRIL DE 2005

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

INTRODUCCIÓN.....	V
Capítulo I.....	7
PANORAMA ACTUAL DE LAS PYMES EN MÉXICO, DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN.....	7
<i>Características generales de las PYMES.</i>	9
<i>Ventajas y desventajas.</i>	10
<i>Clasificación de las PYMES.</i>	10
FORMAS DE PROPIEDAD.	12
<i>Propiedad o dueño único</i>	13
<i>Sociedad en nombre colectivo.</i>	14
<i>Sociedad en comandita simple.</i>	15
<i>Sociedad de responsabilidad limitada.</i>	15
<i>Sociedad Anónima.</i>	16
<i>Sociedad en comandita por acciones.</i>	17
<i>Sociedad cooperativa.</i>	17
<i>Apoyo a las sociedades cooperativas.</i>	18
<i>Sociedades de capital variable.</i>	19
Las asociaciones en general.	19
<i>La escritura constitutiva de una sociedad</i>	20
<i>Reparto de pérdidas o ganancias.</i>	21
<i>Ventajas de las asociaciones.</i>	22
<i>Desventajas.</i>	23
¿OTRA FORMA DE OPERACIÓN?	24
<i>Personas físicas, ¿Cómo pagar los impuestos?</i>	24
<i>Definición del Régimen de Pequeños Contribuyentes.</i>	25
<i>Definición Régimen Intermedio.</i>	26
<i>Actividades empresariales.</i>	27
1. ¿Cómo se deben inscribir ante el Registro Federal de Contribuyentes?	29
2. Llevar contabilidad.....	32
3. Comprobantes fiscales.	33
4.- Declaraciones informativas.	35
Errores frecuentes.	35
¿Qué se debe hacer si se dejan de realizar actividades?	36
Capítulo II	38

CREAR UN NEGOCIO PROPIO.....	38
¿Emprendedores?.....	39
¿ES UN EMPRENDEDOR?	40
DIFERENCIAS ENTRE TRABAJO PROPIO Y TRABAJO ASALARIADO.	45
<i>Ventajas del trabajo por cuenta propia.....</i>	<i>46</i>
<i>Desventajas del negocio propio.....</i>	<i>47</i>
<i>Ventajas de un puesto de trabajo asalariado.....</i>	<i>47</i>
<i>Desventajas del empleo asalariado.....</i>	<i>48</i>
Selección del negocio correcto.	49
Determinación de las necesidades de capital.....	49
Consideración de la intensidad de la competencia.....	51
Selección de la localización apropiada.	51
Capítulo III.....	52
LOS CLIENTES.....	52
<i>Un Cliente Leal.....</i>	<i>56</i>
<i>Los Clientes... se Van.....</i>	<i>58</i>
<i>Aspectos generales del cliente.</i>	<i>59</i>
Causas por las se pierden los clientes:.....	59
Razones por las cuales el cliente compra:	60
Capítulo IV	60
TIPOS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	60
INSTITUCIONES DE CRÉDITO DE BANCA MÚLTIPLE.....	62
BANCA DE DESARROLLO.	63
ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CREDITO.....	63
Autofinanciamiento.	66
Fincomun.	67
Créditos en el Campo.	68
Micro-créditos en Guanajuato.	68
Unión de Crédito para La Mujer Empresaria.	69

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Crédito para el Crecimiento.....	70
NAFINSA.....	70
<i>Programa de Apoyo a Emprendedores:</i>	<i>70</i>
<i>CrediCadenas:.....</i>	<i>74</i>
<i>Crédito Pyme.....</i>	<i>76</i>
Ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento.....	79
Causas por las que una Pyme no “encuentra” Financiamiento.....	82
Capítulo V.....	85
PASOS A REALIZAR PARA FORMALIZAR UNA EMPRESA ANTE EL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL.....	85
<i>Inscripción al registro federal de contribuyentes.....</i>	<i>85</i>
<i>Dictamen técnico para la fijación, instalación, distribución, ubicación, modificación o colocación de anuncios.....</i>	<i>85</i>
<i>Licencia de anuncio.....</i>	<i>86</i>
<i>Registro empresarial ante el imss y el infonavit.....</i>	<i>86</i>
<i>Constitución de la comisión mixta de capacitación y adiestramiento.....</i>	<i>87</i>
<i>Registro de fuentes fijas y de descarga de aguas residuales.....</i>	<i>87</i>
<i>Programa interno de protección civil.....</i>	<i>88</i>
<i>Acta de integración a la comisión de seguridad e higiene en los centros de trabajo.....</i>	<i>88</i>
<i>Aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento.....</i>	<i>88</i>
<i>Inscripción en el padrón de impuesto sobre nominas.....</i>	<i>89</i>
<i>Alta en el sistema de información empresarial mexicano (siem).....</i>	<i>89</i>
Capítulo VI.....	92
APLICACIÓN PRÁCTICA.....	92
<i>Selección de la localización apropiada.....</i>	<i>96</i>
<i>Los clientes:.....</i>	<i>97</i>
<i>Financiamiento:.....</i>	<i>97</i>
CONCLUSIONES.....	98
BIBLIOGRAFIA.....	A
ANEXO A.....	B
ANEXO B.....	C
ANEXO C.....	F

INTRODUCCIÓN

Ocasionalmente se piensa que al salir de una universidad se abrirá una puerta llena de oportunidades y que se obtendrán ingresos suficientes para vivir con cierta solvencia, sin embargo quienes ya se han enfrentado al mercado laboral o se ha tenido la inquietud de buscar en alguna bolsa de trabajo, nos damos cuenta que no existe pensamiento mas erróneo en la actualidad.

Las oportunidades de oro rara vez se presentan cuando uno más las necesita, esas oportunidades se buscan, se persiguen y se encuentran a veces en los lugares menos imaginables. En épocas difíciles, adaptarse implica algo más que aceptar irremediamente todo lo que se nos presente, aun en estas condiciones es importante mantener los estándares de profesionalidad y actitud en alto. Es decir, a veces esa oportunidad de trabajo puede ser la puerta de entrada para nuevos y provechosos cambios en nuestra vida profesional.

Cuando las circunstancias nos obligan a dar un giro en nuestro empleo, probablemente nos encontremos con situaciones que no serán fáciles de aceptar pero que tienen que ser consideradas seriamente antes de tomar una decisión. Ante tales circunstancias, entendamos que no podemos dejar pasar mucho tiempo antes de emplearnos nuevamente, o de iniciar a emplearnos o autoemplearnos según sea el caso.

Esperar hasta que llegue la oportunidad de oro, es una idea completamente abstracta y poco seria, debemos reflexionar acerca de esa oportunidad de oro que tanto esperamos.

Cuando se tiene una actitud verdaderamente positiva, se siente la necesidad de superarse ante cualquier adversidad e inclusive en condiciones en las que uno no consideraría como óptimas. El rechazar una oferta de trabajo, simplemente porque no cumple al 100% con nuestras expectativas, tanto en las funciones como en el salario, puede ser una oportunidad desperdiciada.

Se debe pensar en las formas en las que podemos superarnos una vez que estás dentro de la empresa, esto es algo de imaginar si de principio rechazas la oferta y te cierras a la posibilidad de desempeñarte en algún puesto que no es precisamente el que estabas buscando.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Antes de tomar cualquier decisión colocar en una balanza nuestra situación actual y darnos un tiempo límite para integrarte nuevamente a la vida laboral, o empezar una vida laboral en este ultimo el limite es ahora, ya que es más fácil encontrar el trabajo ideal cuando se está trabajando y se tienen ingresos que cuando se está desempleado y pasa demasiado tiempo.

Hasta el momento antes de iniciar este proyecto no había valorado adecuadamente las oportunidades que tengo ante mi, como precedente y base descriptiva de este trabajo, es la necesidad y/o oportunidad de formalizar una empresa de servicio de jardinería domestica, si bien ha sido parte de mi vida laboral durante cerca de seis años, no había adoptado la idea de que forme parte de mi forma de vida, ya no como un hobby que me permita obtener ingresos considerables, si no como un real empleo no solo personal sino abrir la oportunidad de que otras personas con el paso del tiempo obtengan un empleo, ya sea por la posibilidad de ofrecer empleo, sino por la posibilidad y flexibilidad que tienen este trabajo de servir como guía para aquellos que desean no solo autoemplearse sino empezar una empresa.

Para fines prácticos y facilitar la comprensión he tratado de dividir esta investigación de la siguiente manera: ningún trabajo esta completo si antes no se establece un panorama actual que va de lo general a lo particular del ambiente que rodea al motor de dicha investigación, por lo que se ofrece el panorama actual de las Pymes en México su definición y clasificación, así mismo las formas de propiedad que se pueden adoptar tanto las “normales” como una forma alternativa de operación.

Como segundo paso se presentan las cualidades necesarias para emprender un negocio así como las ventajas y desventajas de autoemplearse o de obtener un trabajo asalariado. Tratándose de una empresa de servicio es necesario presentar la relación entre cliente y empresa así como sus características y las causa de que se ganen o se pierdan estos.

Es una realidad que difícilmente se tiene la capacidad financiera necesaria de emprender un negocio –específicamente en las Pymes- por lo que se dedica un capitulo entero a este tema describiendo las formas, características y posibles instituciones de financiamiento, pasando finalmente a los tramites necesarios para formalizar una empresa de jardinería en el Distrito Federal.

Capitulo I

PANORAMA ACTUAL DE LAS PYMES EN MÉXICO, DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN.

En la actualidad es difícil describir detalladamente todos los aspectos favorables y desfavorables que atañen a una empresa en cualquier parte del mundo, no es el objetivo de este trabajo, sin embargo si mencionaré las que considero mas importantes, enfocado principalmente en las micro y pequeñas empresas debido a que es en este espacio donde puedo proyectar la creación y desarrollo de una empresa de servicios de jardinería domestica, uno de los motores principales de este trabajo.

Sea cual sea el tamaño y el sector de actividad de una empresa, hoy más que en ninguna otra época debe competir en un entorno global, disponer necesariamente de la tecnología de la información más moderna y saber aplicarla de forma eficaz y rentable. En este sentido, se debe escoger las herramientas adecuadas para administrar la organización interna, optimizar los procesos y planificar la actividad. Esto significa adquirir la capacidad para competir en nuevos escenarios.

Las empresas tiene distintas dimensiones ya sean micro, medianas o grandes, pero todas desarrollan actividades similares (comprar, vender, mantener relaciones con los clientes, llevar la contabilidad, administrar el personal y adaptarse o “sobrevivir” a las nuevas condiciones legales y financieras). Las pequeñas y medianas empresas deben adoptar herramientas que soporten y coadyuven a los objetivos de la empresa y que permitan reaccionar de forma rápida y flexible ante los acontecimientos externos, interviniendo en la organización comercial, en la logística de producción y en la toma de decisiones financieras.

Las grandes empresas se encuentran relativamente en mejor posición que las PYMES ya que disponen de poder de mercado, producen en economías de escala y dispone de influencias políticas y económicas que las empresas de menor tamaño no tienen.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Es cierto que las PYME se han ido quedado rezagadas y han sido incapaces de competir y participar en los mercados debido a que no están preparadas para las exigencias que la globalización impone. Sin embargo no todo esta perdido, cuentan con características suficientes para lograr mejorar su posición en el ambiente competitivo. Si bien individualmente se encuentran en clara desventajas, unidas juegan un rol fundamental en el desarrollo y formación de todos los sectores de la sociedad, y aunque parece una aseveración muy aventurada, hay que recordar que estas contribuyen a generar un adecuado factor de ingresos para el país, poseen un gran poder generador de empleos (estables o temporales) y a la vez emplean a la mano de obra mas abundante en nuestro país tanto calificada como no calificada. Reduciendo los niveles de desempleo existentes en la población (generando trabajo).

En México constituyen el 97% del total de las empresas, generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), por estos factores y muchos otros debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía mexicana.

El concepto de pequeña y mediana empresa suele asociarse principalmente a los niveles de ventas y al número de trabajadores que en ella laboran. En la mayoría de los casos, La PYME es por lo general, una empresa de origen familiar, dedicada a la prestación de servicios o fabricación de un producto, ya sea intermedio o de consumo final, que orienta su negocio principalmente al mercado interno.

En muchos casos han visto disminuir su participación de mercado respecto a la entrada de los productos extranjeros legal o ilegalmente al país, más notoriamente durante los últimos años. Sin embargo también existen PYMES que han conseguido niveles de competitividad suficientes como para expandir su mercado interno, crecer, afrontar la competencia internacional e incluso exportar. Sin olvidar que exportar no necesariamente indica que la empresa vaya por buen camino o se encuentre en un lugar privilegiado.

Los avances tecnológicos, de información y la llegada de productos importados, obliga a La PYME a estar en un permanente proceso de profesionalización de su gestión, modernización tecnológica para incrementar la productividad y redefinición estratégica del negocio, para posicionarse en un nicho de mercado específico.

Los trabajadores en gran parte son semicalificados, que han aprendido un oficio mediante la experiencia y la capacitación en el mismo puesto de trabajo algunos se han especializado en una función tras permanecer en su puesto durante varios años, comúnmente al interior de una misma empresa o rubro. Los cargos directivos son ocupados por integrantes de la familia propietaria, en las áreas de administración y producción, cuyas funciones no se encuentran definidas formalmente.

Por su parte, las empresas de mayor tamaño suelen profesionalizar la dirección de las áreas funcionales de la empresa e incorporan ejecutivos y directores no relacionados con la familia controladora. Tal vez sea este uno de los mayores retos de las PYMES establecer una división clara y eficiente entre los lazos familiares y los negocios, identificando claramente hasta que grado estos pueden convivir.

Características generales de las PYMES.

De manera general las PYMES comparten ciertas características entre las que se encuentran¹:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Abastecen un mercado reducido, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, aunque son casos excepcionales, algunas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

¹ MÉNDEZ, Morales José Silvestre. Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México. 1996

- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

Ventajas y desventajas.

Se observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, su movilidad, etc. pero, sus desventajas, se deben a razones de tipo económico como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica o poco profesional por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa. Si nos basamos en esta percepción es posible notar o hacer la afirmación que con una adecuada administración y prevención es posible lograr la conformación de una empresa y no solo eso, también hacerla crecer, y por que no, posiblemente un modelo a seguir.

Uno de los problema fundamental de las Pymes en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, para nuestro caso el tiempo que se necesita para cumplir con los requisitos que impone la secretaria de economía para la apertura de un negocio, de hacerlo paso por paso, seria de aproximadamente 135 días de acuerdo a los plazos de respuesta establecidos por la Secretaria.²

Clasificación de las PYMEs.

El concepto de negocio pequeño o pequeña empresa significa cosas diferentes para personas diferentes, muchas personas tienen en mente la imagen de una tienda de la esquina, una estética, o una farmacia, si bien en algunos casos generales puede ser

² El plazo de días corresponde al plazo de respuesta oficial por parte de las instancias correspondientes, de acuerdo a la secretaria de economía. El plazo solo corresponde para el servicio de jardinería domestica y en algunos casos no se menciona el tiempo de respuesta. Se puede consultar directamente en: <http://www.pyme.gob.mx/guiasdetramites/guia.asp?lenguaje=0>

valida, ya que algunas firmas pequeñas son explotadas en escala modesta. Existen varios criterios para definir el concepto de pequeña empresa.³

La administración de negocios pequeños SBA (Small Business Administration) define el negocio pequeño como:

- Un establecimiento de manufactura con menos de 100 empleados
- Un mayorista con ventas anuales menores de \$ 200, 000
- Una compañía al detalle, compañía de construcción, establecimiento de servicio u hotel con ingresos menores de \$ 50, 000

El Comité para el Desarrollo económico (CED: Comitec for Economic Development) clasifica como pequeñas empresas aquellas que poseen las siguientes características.

- La dirección es independiente: generalmente los administradores son los dueños
- El capital es suministrado por un solo dueño o un pequeño grupo de dueños
- El área de operación es local. Los dueños y empleados residen en una misma comunidad. Los mercados atendidos pueden no ser locales
- El tamaño dentro de la industria es relativo.

Estas clasificaciones solo nos sirven como referencia debido a que son clasificaciones realizados por instituciones estadounidenses, para una mejor comprensión utilizaremos la clasificación que realizan las instituciones mexicanas. Específicamente la clasificación publicada en el diario oficial de la federación (DOF) el día 30 de diciembre de 2002 que establece los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:⁴

³ Información tomada de Musselman, Vernon A. Introducción a los negocios modernos Análisis e Interpretación. Ed. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México. 1987

⁴ Acuerdo de estratificación de empresa micro, pequeñas y medianas. Tomada del Diario Oficial de la federación del 30 de diciembre de 2002

CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11-50	11-30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

FORMAS DE PROPIEDAD.

Uno de los pasos iniciales que se deben dar en la etapa formativa de una organización de negocios (empresa), es decidir la forma de propiedad que se usara en esta. Para la toma de esta decisión es importante tomar en cuenta que forma puede proporcionar el mejor medio posible de lograr los objetivos que el negocio persigue. No existe una forma única que logre cumplir con los propósitos y necesidades para todas las empresas. Todas y cada una de ellas tienen sus ventajas y desventajas. A fin de ayudar en la toma de decisión es recomendable contestar las siguientes interrogantes.

- ¿Qué tan fácil o difícil es comenzar la organización?
- ¿cuánto capital se necesita para comenzar el negocio?
- ¿cuáles son los requisitos legales de la empresa?
- ¿cuánta flexibilidad de dirección es necesaria para lograr la eficiencia?
- ¿hasta que punto afecta el control del gobierno?

Sin importar el grado de complejidad de la respuesta, es importante considerar el tamaño del negocio y sobre todo el grado de riesgo que el o los dueños están dispuestos a soportar, tomando en cuenta que a mayor riesgo es necesario un mayor control en todos los sentidos.

Entre las formas que destacan se encuentran:⁵

Propiedad individual o dueño único.

Sociedad en nombre colectivo.

Sociedad en comandita simple.

Sociedad anónima.

Sociedad de responsabilidad limitada.

Sociedad en comandita por acciones.

Sociedad cooperativa.

Sociedades de capital variable.

Asociación en participación.

Propiedad o dueño único: es cuando el negocio es poseído y explotado por una persona, al estar en una sola persona las funciones de dirección, debe resolver inconvenientes como la manera de obtener el capital necesario, localizar el sitio adecuado para su empresa. El dueño único dirige a la empresa a su antojo ya que no cuenta accionistas o socios a quien deba rendir cuentas.

Al recaer toda la responsabilidad en cuanto a dirección y permanencia de la empresa en una persona se corre el riesgo de errar el camino al considerar que la forma en que actúa es la mejor, en este sentido no existe retroalimentación y en muchas ocasiones no existe una adecuada actualización de los conocimientos.

Ventajas del dueño único:

- Es fácil de iniciar
- El dueño recibe todos los beneficios

⁵ De acuerdo a La Ley General de Sociedades Mercantiles y La Ley General de Sociedades Cooperativas.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- Se tiene libertad para dirigir
- Tiene pocas restricciones legales
- La firma (no se puede decir sociedad) es fácil de disolver
- Los impuestos se cobran al dueño, no al negocio⁶

Desventajas

- Responsabilidad ilimitada del dueño respecto de las deudas.
- La dirección del negocio puede convertirse en una pesada carga cuando el negocio crece.
- Se crea un ambiente de oportunidad limitada para los empleados
- Incertidumbre ante la permanencia, muerte, enfermedad, ya que pueden hacer que la empresa termine automáticamente.

El propietario debe responder ante sus pasivos de manera ilimitada, no solo con el capital inicial, de ser necesario, con sus bienes, no así con su patrimonio el cual engloba a la casa habitación de la familia y en algunos casos una parcela cultivable, así como las herramientas necesarias para la realización de sus actividades diarias.⁷

Por lo general los recursos del dueño están limitados casi exclusivamente al dinero que posee, a lo que puede obtener por préstamo de amigos, parientes, etc. a diferencia de otras formas de propiedad.

Sociedad en nombre colectivo.

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

⁶ Cuando se trata de dueño único, por lo general se registra como persona física con actividad empresarial. Por lo tanto el dueño y la firma es la misma "cosa".

⁷ El valor máximo de los bienes afectados al patrimonio de familia, conforme al artículo 723 del Código Civil de La Federación. Será la cantidad que resulte de multiplicar por 3650 el importe del salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal, en la época en que se constituya el patrimonio.

En caso de que a través de alguna cláusula del contrato de sociedad se intente limitar o inhibir algunas de las responsabilidades anteriores, dicha cláusula quedara sin efecto, sin embargo, por acuerdo de los socios se puede determinar la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limite a una porción o cuota determinada. En este tipo de sociedad los socios no pueden ceder sus derechos en la compañía sin el consentimiento de todos los demás, y sin él, tampoco pueden admitirse otros nuevos, sin embargo en el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos.

Sociedad en comandita simple.

Sociedad en comandita simple es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones. Para diferenciar este tipo de sociedad de otras, a la razón social del negocio se le agregarán siempre las palabras "Sociedad en Comandita" o su abreviatura "S. en C.". La razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados, seguidos de las palabras "y compañía" u otras equivalentes.

Sociedad de responsabilidad limitada.

Es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la Ley General de Sociedades Comerciales. La denominación o la razón social irá inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o de su abreviatura "S. de R. L."

Características generales:

- Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de cincuenta socios.
- El capital social nunca será inferior a trescientos mil pesos; se dividirá en partes sociales que podrán ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de mil pesos o de un múltiplo de esta cantidad.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- La constitución de las sociedades de responsabilidad limitada o el aumento de su capital social, no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.
- Al constituirse la sociedad el capital deberá estar íntegramente suscrito y exhibido, por lo menos, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social.
- La sociedad llevará un libro especial de los socios, en el cual se inscribirá el nombre y el domicilio de cada uno, con indicación de sus aportaciones, y la transmisión de las partes sociales. Cualquier persona que tenga un interés legítimo tendrá la facultad de consultar dicho libro.
- La transmisión por herencia de las partes sociales, no requerirá el consentimiento de los socios, salvo pacto que prevea la disolución de la sociedad por la muerte de uno de ellos, o que disponga la liquidación de la parte social que corresponda al socio difunto, en el caso de que la sociedad no continúe con los herederos de éste.

Sociedad Anónima.

Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad y al emplearse irá siempre seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A."

Para la constitución de una sociedad anónima, se requiere:

I.- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;

II.- Que el capital social no sea menor de quinientos mil pesos 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 sociedad anónima puede constituirse por la comparecencia ante Notario, de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

Las acciones:

Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y se registrarán por las disposiciones relativas a valores literales, en lo que sea compatible con su naturaleza.

Las acciones serán de igual valor y conferirán iguales derechos. Sin embargo, en el contrato social podrá estipularse que el capital se divida en varias clases de acciones con derechos especiales para cada clase. Cuando se encuentre estipulado en el contrato social, podrán emitirse en favor de las personas que presten sus servicios a la sociedad, acciones especiales en las que figurarán las normas respecto a la forma, valor, inalienabilidad y demás condiciones particulares que les corresponda.

Sociedad en comandita por acciones.

Sociedad en comandita por acciones, es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

La sociedad en comandita por acciones podrá existir bajo una razón social, que se formará con los nombres de uno o más socios comanditados seguidos de las palabras "y compañía" u otros equivalentes, cuando en ellas no figuren los de todos. A la razón social o a la denominación, en su caso, se agregarán las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones," o su abreviatura "S. en C. por A."

Sociedad cooperativa.⁸

La sociedad cooperativa es una de las sociedades más interesantes si se revisa su historia, sin embargo no es el fin de este trabajo, cabe señalar con base en sus

⁸ Este tipo de sociedad es la única sociedad que por ley no puede constituirse como sociedad de capital variable.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

características: permiten una mayor representación y un mayor grado de competitividad al ser todos los socios responsables de su futuro. La complejidad e importancia de las cooperativas se refleja en el hecho de regirse por una legislación especial, La ley general de sociedades cooperativas.

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Las sociedades cooperativas deberán observar en su funcionamiento los siguientes principios:

- I.- Libertad de asociación y retiro voluntario de los socios;
- II.- Administración democrática;
- III.- Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara;
- IV.- Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios;
- V.- Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria;
- VI.- Participación en la integración cooperativa;
- VII.- Respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa, y;
- VIII.- Promoción de la cultura ecológica.

Apoyo a las sociedades cooperativas.

Los gobiernos Federal, Estatal y Municipal, apoyarán a las escuelas, institutos y organismos especializados en educación cooperativa que establezca el Movimiento Cooperativo Nacional. Asimismo, apoyarán la labor que en este sentido realicen las universidades o instituciones de educación superior en el país. Todos los actos relativos a

la constitución y registro de las sociedades cooperativas, estarán exentos de impuestos y derechos fiscales de carácter federal. Para este efecto, la autoridad competente expedirá las resoluciones fiscales que al efecto procedan.

Sociedades de capital variable.

En las sociedades de capital variable el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones. Dichas sociedades se registrarán por las disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate, y por las de la sociedad anónima relativas a balances y responsabilidades de los administradores.

A la razón social o denominación propia del tipo de sociedad, se añadirán siempre las palabras "de capital variable." El contrato constitutivo de toda sociedad de capital variable, deberá contener, además de las estipulaciones que correspondan a la naturaleza de la sociedad, las condiciones que se fijen para el aumento y la disminución del capital social.

En las sociedades por acciones el contrato social o la Asamblea General Extraordinaria fijarán los aumentos del capital y la forma y términos en que deban hacerse las correspondientes emisiones de acciones. Las acciones emitidas y no suscritas o los certificados provisionales, en su caso, se conservarán en poder de la sociedad para entregarse a medida que vaya realizándose la suscripción.

En la sociedad anónima, en la de responsabilidad limitada y en la comandita por acciones, se indicará un capital mínimo que no podrá ser inferior al que fije la ley general de sociedades mercantiles. En las sociedades en nombre colectivo y en comandita simple, el capital mínimo no podrá ser inferior a la quinta parte del capital inicial.

Las asociaciones en general.

En general las asociaciones siguen los mismos principios, en cuanto a su constitución (ver anexo A), registro, reparto de utilidades, etc., sin embargo es importante revisar detalladamente las características distintivas de cada una de ellas de acuerdo al tipo de forma de propiedad que mas se ajuste a las necesidades personales.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Las sociedades personales se pueden definir como: la asociación de dos o mas personas para conducir y realizar un negocio como copropietarios con fines de lucro, esto no quiere decir que la sociedad que se crea sin fin de lucro sea ilegal. Las sociedades son creadas para superar las deficiencias del propietario o dueño único. Una sociedad se basa en el derecho común de asociación voluntaria, por lo tanto no puede existir una relación de asociación entre personas, a no ser que exista la intención expresa de que la sociedad exista.

Para que una asociación sea reconocida por la ley debe cumplir con ciertos requisitos como inscribirse en el registro publico de la propiedad comercial, o ante notario publico mediante una escritura constitutiva, además de sujetarse a lineamientos claramente establecidos de los que mencionare los que considero mas importantes.

La escritura constitutiva de una sociedad.

Deberá contener:

I.- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;

II.- El objeto de la sociedad;

III.- Su razón social o denominación;

IV.- Su duración;

V.- El importe del capital social;

VI.- 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;

VII.- El domicilio de la sociedad;

VIII.- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;

IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;

X.- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

XI.- El importe del fondo de reserva;

XII.- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y

XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente. Todos los requisitos mencionados y las demás reglas que se establezcan en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad constituirán los estatutos de la misma

Reparto de pérdidas o ganancias.

En el reparto de las ganancias o pérdidas se observarán, salvo pacto en contrario, las reglas siguientes:

I.- La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas se hará proporcionalmente a sus aportaciones;

II.- Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias, y si fueren varios, esa mitad se dividirá entre ellos por igual, y

III.- El socio o socios industriales no reportarán las pérdidas.

Disolución de las sociedades.

Las sociedades se disuelven:

I.- Por expiración del término fijado en el contrato social;

II.- Por imposibilidad de seguir realizando el objeto principal de la sociedad o por quedar éste consumado;

III.- Por acuerdo de los socios tomado de conformidad con el contrato social y con la Ley;

IV.- Porque el número de accionistas llegue a ser inferior al mínimo que la Ley establece, o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona;

V.- Por la pérdida de las dos terceras partes del capital social.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Con anterioridad se ha mencionado en varias ocasiones que la administración queda delegado a una o varias personas que pueden o no ser socios, sin embargo cabe mencionar algunos de las obligaciones que adquieren dichos administradores

Los administradores son responsables para con la sociedad:

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

No siempre es posible continuar con los miembros de una sociedad, es decir permanecer exactamente los mismos socios que emprendieron la aventura, en algunos casos por fallecimiento de algún o algunos de ellos, por que así lo requiere la empresa o simplemente por que algún socio a faltado a los términos estipulados en el contrato. Para que un contrato pueda anularse respecto a un socio se deben presentar alguna de las siguientes situaciones:

El contrato de sociedad podrá anularse respecto de un socio:

- I.- Por uso de la firma o del capital social para negocios propios;
- II.- Por infracción al pacto social;
- III.- Por infracción a las disposiciones legales que rijan el contrato social;
- IV.- Por comisión de actos fraudulentos o dolosos contra la compañía;
- V.- Por quiebra, interdicción o inhabilitación para ejercer el comercio.

Ventajas de las asociaciones.

- a) Los socios, ni por cuenta propia, ni por ajena podrán dedicarse a negocios del mismo rubro que la sociedad, evitando acciones con intenciones de obtener un beneficio particular ajeno al interés de los socios.

- b) La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios administradores, quienes podrán ser socios o personas extrañas a ella designados temporalmente o por tiempo indeterminado; Con la administración en manos “expertas”, se evita correr riesgos y tomar las mejores acciones para el bienestar de la empresa.
- c) En caso de que algún acto no realizado puede afectar o causar un daño grave, podrá decidir un solo administrador en ausencia de los otros.
- d) Mejor posición crediticia que el dueño único
- e) Permite la especialización de la capacidad administrativa
- f) Puede proporcionar recursos de capital más amplios que el propietario único.

Desventajas.

- a) Responsabilidad ilimitada de los socios por las deudas de la sociedad. Salvo en casos particulares de acuerdo a cada asociación
- b) Facultad limitada para transferir la propiedad
- c) En cuanto mayor es el mecanismo de toma de decisión y cuanto mas crece un negocio es mas difícil de controlar, es decir, Se requiere de un mayor grado de control en la dirección
- d) Con el paso del tiempo tal vez se pierda el sentido y la visión que tenían los fundadores de la sociedad.
- e) Al ser necesario la aprobación de la mayoría de los socios para casi la totalidad de sus acciones provocar una perdida de flexibilidad del negocio.
- f) Se pierde un lazo importante con el cliente, el trato ya no es cliente-dueño.
- g) Se corre el riesgo de no tener la misma visión entre socios acerca del futuro de la compañía.

¿OTRA FORMA DE OPERACIÓN?

Hasta este momento tal vez las cosas parezcan un poco complicadas para poder decidir que tipo de sociedad se debe formar para echar a andar un negocio por los tramites administrativos o simplemente por que no se tenia contemplado formar una sociedad sin embargo a lo largo de este punto, que si bien no es una forma de propiedad como tal, si nos permite poder trabajar de manera formal en la rama que decidamos, queda claro que no estoy afirmando que sea lo mejor o que sea lo correcto, sin embargo, es notorio que lo que mas le importa a las personas que nos contratan es la manera en que pueden hacer deducibles sus impuestos o la manera en que puedan comprobar de manera oficial sus gastos sobre todo cuando se trabaja con otras empresas o se trabaja para administradores que trabajan para terceras personas.

Derivado de lo anterior pongo a consideración la otra manera en que en este proceso inicial podemos echar a andar un negocio y para esto es necesario declararse ante hacienda como persona física.⁹ A lo largo de este tema tratare de explicar de la manera mas exacta posible cuales son los derechos y obligaciones inherentes a este punto.

Personas físicas, ¿Cómo pagar los impuestos?

Las personas cuyos ingresos brutos (ventas totales) más intereses del año anterior no hayan sido mayores a \$1, 750,000.00, siempre y cuando sólo realicen operaciones con el público en general, es decir, que no proporcionen facturas a sus clientes en las que se desglose el IVA, pueden darse de alta y pagar el impuesto en el Régimen de Pequeños Contribuyentes.

En el caso de que los ingresos brutos (ventas totales, incluyendo de bienes y servicios) del año anterior hayan sido inferiores a \$4'000,000.00, podrán optar por inscribirse en el Régimen Intermedio.

Cuando los ingresos brutos (ventas totales, incluyendo de bienes y servicios) del año anterior hayan sido mayores a \$4'000,000.00, deben inscribirse (darse de alta) ante el Registro Federal de Contribuyentes para pagar sus impuestos en el régimen fiscal

⁹ Cabe señalar que al formar cualquier tipo de sociedad automáticamente pasa uno a formar de manera jurídica, una persona moral.

llamado Actividades Empresariales, dentro de los 30 días siguientes a que inicien sus operaciones o abran el negocio.

Tratándose de contribuyentes que se den de alta en los regímenes de Actividades Empresariales y Régimen Intermedio, el SAT les proporcionará su Cédula de Identificación Fiscal, con la cual deberán mandar elaborar sus facturas y en su caso, deberán entregar una copia a sus proveedores cuando les soliciten comprobantes para efectos de deducir la compra de bienes o servicios

Definición del Régimen de Pequeños Contribuyentes.

Es un régimen opcional. En él pueden pagar sus impuestos las personas físicas que se dediquen al comercio, industria, transporte, actividades agropecuarias, ganaderas, siempre que no hayan tenido ingresos o ventas mayores a \$1'750,000.00 al año, además de no proporcionar facturas y desglosar el IVA.

En el caso de que se venda mercancía importada, sólo se puede estar en este régimen si el importe de las ventas por esta mercancía es como máximo de 30% respecto al total del año. En este régimen se tiene la obligación de pagar los siguientes impuestos:

Impuesto sobre la renta Es un impuesto que se paga sobre los ingresos obtenidos por el contribuyente, y a los cuales la ley permite que se les deduzca sólo el equivalente a cuatro salarios mínimos del periodo que se paga.

Impuesto al Valor Agregado: A partir de 2004 se modificó el tratamiento de exención que tenían los pequeños contribuyentes en el impuesto al valor agregado, por lo que deberán pagar de acuerdo con cuotas fijas estimadas.

Si se opta por este régimen, se deberá cumplir además con las siguientes obligaciones:

1. Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (darse de alta).
2. Aviso de opción para ser pequeño contribuyente.
3. Entregar notas de venta a sus clientes.
4. Solicitar facturas.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

5. Declaraciones informativas de ingresos.
6. Llevar contabilidad.
7. Hacer retenciones de impuesto.
8. Pagar crédito al salario a los trabajadores.
9. Entregar constancias de pagos y retenciones a los trabajadores.
10. Presentar declaraciones informativas.
11. Calcular el impuesto anual de sus trabajadores.
12. En este régimen no se pueden llevar a cabo las actividades a través de fideicomisos.

Motivos por los que ya no se podrá seguir en el Régimen de Pequeños Contribuyentes:

- Cuando las ventas o ingresos del año anterior sean mayores a \$1'750,000.00.
- Cuando vendan mercancía de procedencia extranjera y sus ventas por esta mercancía representen más de 30% del total de sus ingresos.
- Cuando no se presente la declaración informativa de ingresos percibidos.
- Cuando se den a los clientes uno o más comprobantes de los conocidos como facturas.
- Cuando reciban el pago mediante traspasos de cuentas bancarias o casas de bolsa.

Los contribuyentes que ya no reúnan los requisitos para estar en este régimen, pagarán el impuesto conforme al Régimen General de las Actividades Empresariales o conforme al Régimen Intermedio, según corresponda de acuerdo con sus ingresos.

Definición Régimen Intermedio.

El Régimen Intermedio es un régimen opcional, en el cual pueden pagar sus impuestos las personas físicas que se dediquen al comercio, industria, transporte,

actividades agropecuarias, ganaderas, siempre que sus ingresos o ventas no hayan excedido de \$4'000,000.00 en el año anterior. Esta cantidad no se refiere a la utilidad o ganancia, sino a los ingresos brutos, antes de descontar los gastos o las compras. En este régimen se tiene la obligación de pagar los siguientes impuestos:

- Impuesto sobre la renta.
- Impuesto al valor agregado.
- Impuesto al activo
- También se puede ser sujeto del impuesto especial sobre producción y servicios.

Es un impuesto que se paga por la producción y venta de gasolinas, alcoholes y tabacos, principalmente. Se trata de un impuesto indirecto, en virtud de que los contribuyentes del mismo no lo pagan directamente sino que lo trasladan o cobran a quienes adquieren o reciben estos bienes o servicios, hasta llegar al consumidor final. En este caso son pagos definitivos, por lo que a diferencia de los pagos provisionales, no se tiene la obligación de presentar declaración anual

Actividades empresariales.

Es el régimen conforme al cual pueden pagar sus impuestos todas las personas físicas que se dediquen a las siguientes actividades:

- Las comerciales.
- Las industriales, entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores.
- Las agrícolas, que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- Las ganaderas, que son las consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales, así como la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- Las de pesca, que incluyen la cría, cultivo, fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, incluida la acuicultura, así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de esos productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.
- Las silvícolas, que son las de cultivo de los bosques o montes, así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industria

Las personas que realizan actividades empresariales tienen la obligación de pagar los siguientes impuestos:

- Impuesto sobre la renta
- Impuesto al valor agregado
- Impuesto al activo
- También pueden ser sujetos del impuesto especial sobre producción y servicios.

Obligaciones fiscales a cumplir.¹⁰

Una vez que decida tributar en este régimen, deberán cumplirse las siguientes obligaciones:

1. Inscribirse o darse de alta.
2. Llevar contabilidad y conservarla.
3. Expedir y conservar comprobantes fiscales por las actividades que se realicen.
4. Presentar declaraciones informativas.
5. Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencias al 31 de diciembre de cada año.

¹⁰ Ya sea en el régimen intermedio o en el de actividad empresarial (que son los regimenes en los que podemos tributar debido a la idea personal del negocio que en vías de formalizar), se deben seguir los mismos pasos por lo que explicaremos los primeros cuatro obligaciones que son en las que se puede presentar un poco mas de duda; se precisaran sus características mas adelante.

6. Presentar declaración anual.
7. Expedir constancias: este paso se refiere cuando se tengan trabajadores, se les deberán entregar constancias de percepciones y retenciones a más tardar en el mes de enero de cada año, en las que se informe a dichos trabajadores el monto de los sueldos pagados y las retenciones efectuadas, entre otros datos.
8. Efectuar retenciones: Se deberá efectuar la retención del impuesto sobre la renta cuando se paguen sueldos o salarios a trabajadores, y en su caso, entregarles en efectivo las cantidades que resulten a su favor por concepto de crédito al salario.
9. Otras obligaciones:
 - Llevar un registro específico de las inversiones por las que se tomó la deducción inmediata.
 - Calcular en la declaración anual del impuesto sobre la renta, la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la empresa (PTU).

Una vez que se ha decidido pertenecer a este régimen fiscal y se realicen actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícola, o de autotransporte terrestre de carga o de pasajeros, y las ventas del año no hayan excedido de \$10'000,000.00, se podrá llevar la contabilidad simplificada consistente en un libro de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones.

1. ¿Cómo se deben inscribir ante el Registro Federal de Contribuyentes?

Después de abrir o iniciar el negocio se tiene un mes para darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes. Este trámite se debe presentar en los Módulos de Atención del SAT que correspondan al domicilio del negocio, con la siguiente documentación:

1. Formulario de Registro R-1 y anexo 4, ambos por duplicado¹¹.

¹¹ Se pueden consultar en el anexo B

- a) Anexo 4
- b) Formato R-1
- c) Curp

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

2. Formato de solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con Clave Única de Registro de Población (CURP) y anexar la documentación que en el mismo se señala, por duplicado (Ver anexo B inciso c). Ambos formatos se adquieren en papelerías que vendan formas fiscales.
3. Acta de nacimiento en copia certificada (que se otorga en el Registro Civil).
4. Original y fotocopia de comprobante de domicilio.
5. Original y fotocopia de identificación oficial del contribuyente o del representante legal, en su caso.
6. En caso de representante legal, copia certificada y fotocopia del poder notarial.

Tratándose de extranjeros:

Si ya se cuenta con la CURP, se debe presentar original y copia de la constancia expedida por el Registro Nacional de Población

Para fines fiscales se entiende por:

Comprobante de domicilio fiscal:

- Estado de cuenta, con una antigüedad máxima de dos meses, que proporcionen los bancos a nombre del contribuyente. El domicilio deberá coincidir con el anotado en el Formato R-1.
- Recibos de pago:
 - Último pago del impuesto predial. En el caso de pagos parciales, el recibo no debe tener una antigüedad mayor a cuatro meses; tratándose de pago anual, el recibo debe ser del año en curso. En cualquiera de estos casos el domicilio del recibo deberá coincidir con el anotado en el Formato R-1 y con el de la identificación oficial. Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de otra persona.
 - El último comprobante de pago de servicios de agua, luz, teléfono domiciliario (no celulares) siempre y cuando no tenga una antigüedad mayor a 4 meses, y que coincida con el domicilio anotado en el Formato

R1 y con el de la identificación oficial. Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de otra persona.

- Última liquidación del Instituto Mexicano del Seguro Social a nombre del contribuyente.
- Contratos de:
 - Arrendamiento, acompañado del último recibo de pago de renta que reúna requisitos fiscales, o bien, el contrato de subarriendo acompañado del contrato de arrendamiento correspondiente y último recibo de pago de renta que coincidan con el domicilio anotado en el Formato R1 y con el de la identificación oficial. Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de otra persona.
 - Fideicomiso, debidamente protocolizado.
 - Apertura de cuenta bancaria, que no tenga una antigüedad mayor a 2 meses. Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de otra persona.
 - Servicios de luz, teléfono o agua, que no tenga una antigüedad mayor a 2 meses. Este comprobante puede estar a nombre del contribuyente o de otra persona.
 - Carta de radicación o de residencia expedida por los Gobiernos Estatal, Municipal o sus similares en el Distrito Federal, conforme a su ámbito territorial.
 - Comprobante de Alineación y Número Oficial emitido por el Gobierno Municipal, dicho comprobante deberá contener el domicilio del contribuyente

Identificación oficial.

- Credencial para votar del Instituto Federal Electoral.
- Pasaporte vigente.
- Cédula profesional.

- Cartilla del Servicio Militar Nacional

Ya definimos la manera en que nos debemos de registrar o darnos de alta para poder tributar en este régimen que es el primer paso que mencionamos para el segundo requisito conforme a las obligaciones del Sistema de Administración Tributaria (SAT), es necesario llevar contabilidad por lo que debemos tomar en cuenta lo siguiente.

2. Llevar contabilidad.

Para cumplir con esta obligación se deberán llevar como mínimo los libros diario y mayor, los cuales podrán llevarse de manera manual, mecanizada o electrónica, registrando las operaciones que permitan lo siguiente:

- Identificar cada venta que se realice y relacionarse con la documentación que se expida.
- Identificar las compras e inversiones que se realicen para la actividad del negocio, en la que pueda precisarse la fecha de adquisición del bien o inversión.
- Relacionar cada operación con los saldos finales de las cuentas.
- Formular estados de posición financiera.
- Relacionar el estado de posición financiera con las cuentas de cada operación.
- Asegurarse de registrar todas las operaciones y garantizar que se asienten correctamente en los sistemas electrónicos que se tengan para ello.
- Identificar las contribuciones que se deben devolver o cancelar, por ejemplo, los productos que se vendan y sean objeto del impuesto al valor agregado (IVA). Igualmente, los descuentos y bonificaciones que se hagan.
- Identificar los bienes, distinguiendo, entre los adquiridos o producidos, los que corresponden a materias primas y productos terminados o semiterminados, los vendidos, donados o destruidos.

Asimismo, se deberá registrar en la contabilidad la destrucción o la donación de las mercancías o de los bienes en el año en que se lleven a cabo.

Las anotaciones deben ser separadas, para que se distingan una de la otra, y deberán realizarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las operaciones. La contabilidad se deberá llevar en el domicilio, es decir, en el local en que se encuentre el principal asiento de sus negocios. La contabilidad, incluyendo toda la documentación de carácter fiscal, deberá conservarse por un periodo de 5 años

Referente a la tercera obligación que es la de Expedir y conservar comprobantes fiscales por las actividades que se realicen debemos señalar y tener en cuenta lo siguiente:

3. Comprobantes fiscales.

Se entregarán a los clientes comprobantes de los servicios prestados o ventas efectuadas, que reúnan requisitos fiscales, los cuales deberán contener la leyenda preimpresa "Efectos fiscales al pago".

Estos comprobantes deberán ser impresos por impresores autorizadas por el SAT. En el se deberá indicar si el bien o el servicio se cobró en un solo pago o en parcialidades (a crédito). Si se cobra en un solo pago, deberá indicarse en el comprobante el importe total de la venta del bien o del servicio que se presta, señalando además el impuesto al valor agregado por separado.

Cuando se cobre en parcialidades, el comprobante deberá contener el importe total de la venta o del servicio, así como el importe total de la parcialidad que se cubre en ese momento y su correspondiente impuesto al valor agregado.

Por los cobros posteriores (las parcialidades) se deberá proporcionar un comprobante con el importe de cada parcialidad, que contenga los siguientes requisitos:

- Impreso el nombre, RFC¹² y domicilio del contribuyente;
- Impreso el número de folio;

¹² El RFC es la clave que se nos otorga cuando nos registramos ante el SAT en el primer paso.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- Lugar y fecha de expedición, y
- Clave de RFC del cliente.
- Además, estos comprobantes deben indicar la forma en que se realizó el pago (cheque, efectivo, etc.), y el número y fecha del comprobante inicial.

Por las compras y gastos que se realicen se solicitará factura con IVA desglosado y demás requisitos fiscales

Requisitos de los comprobantes.

- Tener impreso nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal, la clave de Registro Federal de Contribuyentes.
- Contener impreso el número de folio.
- Lugar y fecha de expedición.
- Clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expidan.
- Descripción del servicio que amparen.
- Valor unitario y el importe total señalado en número o en letra, así como, en su caso, el impuesto al valor agregado por separado.
- Quien importe mercancía, al venderla deberá expedir el comprobante que contenga además el número y fecha del pedimento con el que se introdujo dicha mercancía al país.
- Contener impresa la Cédula de Identificación Fiscal.
- La leyenda "La reproducción no autorizada de este comprobante constituye un delito en los términos de las disposiciones fiscales".
- Datos del impresor (Registro Federal de Contribuyentes, nombre, domicilio y, en su caso, teléfono, así como la fecha en la que se incluyó la autorización del impresor para imprimir comprobantes fiscales en la página del SAT).

- La fecha de impresión.
- La vigencia de dos años.
- La leyenda "Número de aprobación del Sistema de Control de Impresores Autorizados", seguida del número generado por el sistema

4.- Declaraciones informativas.

También se está obligado a presentar, a más tardar el día 15 de febrero del siguiente año, entre otras, las siguientes declaraciones informativas:

Cuando se tengan trabajadores a su servicio, se presentarán:

- La declaración de crédito al salario pagado en el año de calendario anterior.
- La declaración informativa de sueldos y salarios pagados.

Asimismo, cuando así lo requieran las autoridades fiscales, se debe presentar la declaración de clientes y proveedores. En el caso de que se contrate a personas que sean residentes en el extranjero, se presentará la declaración de pagos y, en su caso, de las retenciones a residentes en el extranjero.

A fin de evitar errores hay que tener presente las siguientes acotaciones:

Errores frecuentes.

Con la finalidad de evitar errores que nos obliguen a realizar declaraciones de corrección de datos, es necesario que antes de presentar alguna declaración ante el SAT o algún pago en Instituciones Bancarias, verificar los siguientes datos ya que son los que mayor incidencia de correcciones presentan.

- **Concepto de pago:** El error al elegir este rubro se presenta cuando se selecciona un impuesto o régimen fiscal distinto a aquel por el cual debemos cumplir por obligación, por ejemplo si se desea declarar Impuesto Sobre la Renta, Personas Físicas. Actividad Empresarial y Profesional, y se declara Impuesto Sobre la Renta, Personas Físicas Actividad Empresarial Régimen Intermedio. Se debe verificar que los datos sean correctos antes de enviar la declaración o efectuar el pago.

- **Periodo de pago:** El error en este rubro se presenta cuando se selecciona un mes, periodo o ejercicio diferente a aquel en que debe cumplirse la obligación conforme a las disposiciones fiscales. Se deberá verificar que al efectuar el pago o declaración se seleccione la opción correcta.
- **Nombre, denominación o razón social:** Se deberá capturar tal y como se haya registrado ante el Servicio de Administración Tributaria y sin abreviaturas, verificando previamente a pago o presentación de la declaración que no existan errores en la captura de los datos
- **Registro federal de contribuyentes (RFC):** Este se deberá anotar a 12 posiciones (dígitos) en el caso de las Personas Morales y a 13 posiciones para las Personas Físicas debiendo poner especial cuidado en que la clave sea la correcta a fin de que coincida con el registrado ante el SAT

Ya hicimos una precisión de cuales son las obligaciones fiscales que tenemos que cumplir así como los impuestos a que estamos sujetos, también mencionamos brevemente cuales son los errores más frecuentes al declarar los impuestos pero ¿que sucede cuando dejamos de realizar actividades? Si bien no es la idea al formalizar o echar a andar un negocio hay que estar prevenidos antes los imponderables que nos presenta el ambiente.

¿Qué se debe hacer si se dejan de realizar actividades?

Se deberá presentar, ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que le corresponda de acuerdo con su domicilio fiscal, un aviso de suspensión de actividades¹³ mediante la forma fiscal R-2, por duplicado.

Suspensión: Se presenta cuando el contribuyente interrumpe sus actividades por las cuales está obligado a presentar declaraciones o pagos periódicos.

Formato R-2 "AVISOS AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES. CAMBIO DE SITUACIÓN FISCAL". (Duplicado)

¹³ Si se quiere hondar mas en este tema se puede consultar la pagina del SAT o revisar su fundamento legal conforme al Código fiscal de la Federación art. 27 y 31.

- Original y fotocopia simple de cualquier identificación oficial vigente con fotografía y firma expedida por el gobierno federal, estatal o municipal del contribuyente o representante legal.
- En caso de representación legal, copia certificada y fotocopia del poder notarial con el que acredite la personalidad del representante legal o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público. (copia certificada para cotejo).
- Tratándose de residentes en el extranjero o de extranjeros residentes en México, deberán acompañar fotocopia del documento notarial con el que haya sido designado el representante legal para efectos fiscales.

Pero no solo puede dejar de realizar actividades también se puede tener un cambio de situación fiscal que no es otra cosa que cualquier modificación a la información relacionada con la identidad, domicilio y obligaciones fiscales, que manifestó el contribuyente al solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes. Este cambio de situación fiscal también se realiza ante el SAT a través de la forma fiscal R-2.

Los avisos que se pueden presentar, son:

- Aviso de apertura de establecimiento, sucursal, local fijo, semifijo o almacén.
- Aviso de cierre de establecimiento, sucursal, local fijo, semifijo o almacén.
- Aviso de cambio de domicilio fiscal.
- Aviso de suspensión de actividades.
- Aviso de reanudación de actividades.
- Aviso de aumento de obligaciones fiscales.
- Aviso de disminución de obligaciones fiscales.
- Aviso de apertura de sucesión.
- Aviso de cancelación por liquidación de la sucesión.

- Aviso de cambio de nombre (personas físicas).

En caso que se tenga que realizar dos o más cambios en la situación fiscal, se deberá llenar una sola forma fiscal R-2, por duplicado, excepto cuando se presente el aviso de apertura o de cierre de establecimiento o sucursal, en cuyo caso se utilizará un formato para cada apertura o cierre.

Cuando se aumenten o se disminuyan actividades o regímenes fiscales, se deberán acompañar los anexos que sean necesarios, de conformidad con la actividad que dé origen al aviso.

Parece un poco complicado asimilar de la manera adecuada lo anteriormente expuesto sin embargo a fin de lograr una mayor comprensión podemos acudir a los módulos de asistencia al contribuyente pertenecientes a SAT de acuerdo a la siguiente tabla.

Con este punto llegamos al fin de este tema referente a las formas de propiedad y si bien como ya dije anteriormente esta no es particularmente una forma de propiedad decidí incluirla a fin de aumentar su comprensión y ampliar la visión de la manera en que podemos echar a andar un negocio, sobre todo basándome en una idea personal que le da origen y sentido a este texto.

Capítulo II

CREAR UN NEGOCIO PROPIO.

Tal vez una de las decisiones mas importantes en la vida personal o profesional a partir del momento en que nos integramos a la vida productiva es tomar la decisión entre auto emplearnos ya sea a partir de un oficio aprendido con anterioridad o bien sea aventurarnos a conocer una rama productiva no explorada por nosotros, todo esto con la mira de llegar un día a ser un gran empresario o crecer hasta donde nuestras posibilidades nos alcance. La otra alternativa consiste en buscar empleo en alguna organización establecida tomando dos posturas la primera ver el trabajo como

una forma de subsistencia sin buscar mas aya, y la otra como una oportunidad de crecimiento personal y profesional.

La persona que por su naturaleza o por las circunstancias escoja el primer camino, sin duda se enfrentara a mayores obstáculos pero así mismo lograra mayores satisfacciones, no solo por lograr crecer su negocio, si no por trabajar en lo que más le agrada. Es necesario que antes de emprender un negocio se tomen en cuenta un buen numero de consideraciones que van desde determinar si uno es emprendedor, el sueldo que se va a obtener, si estamos en el negocio correcto y en el lugar correcto.

¿Emprendedores?

Se ha escrito mucho acerca de los empresarios, así mismo de los emprendedores pero generalmente no se describen los obstáculos que se encuentran en el camino. Hasta llegar a ser grandes empresarios.

“... Llámesele emprendedor al que tiene la idea y concepto de un producto o servicio a realizar, un inversionista al que pone a disposición el capital necesario para el arranque y sostenimiento inicial del negocio y, finalmente y no menos importante, la persona que se va a encargar de rendir cuentas y de administrar el nuevo negocio a emprender...”¹⁴

La mayoría de los artículos y libros publicados nos mencionan las típicas características que deben de tener las personas, para poder llegar a ser buenos empresarios, como: emprendedor, motivación, amplitud de visión, creatividad, apertura mental, disciplina, constancia, honradez, amor al trabajo, liderazgo, trabajo en equipo, cultura humanista, incorporar cualidades e integración de elementos internos y externos a la empresa, respeto por la ecología, prudencia, fortaleza, paciencia, perseverancia, cooperación, pasión por la excelencia del producto o servicio que se ofrece y, por último disposición de servicio-sentido-responsabilidad social.

Sin embargo en la realidad es difícil que una persona cumpla con toda esta serie de características, si bien entre los escritores no se ponen de acuerdo entre si un emprendedor nace o se hace. Me gustaría recordar una frase realizada por una profesora

¹⁴ Definición tomada de: <http://www.gestiopolis.com/canales2/emprendedor/1/etaempmod.htm>

de la universidad, “. Un emprendedor no necesariamente nace, un emprendedor puede nacer pero también se puede hacer... y que mejor que nazca y se siga haciendo”

Sin duda no todos los individuos contamos con la serie de características arriba mencionadas, a cuantos de nosotros en una etapa de nuestra vida nos a molestado tener que trabajar en equipo y mas aun tener que tomar el liderato de un grupo, a cuantos no nos ha incomodado el tener que pensar alguna frase, poema, manera de resolver un problema por la vicisitud de no fomentar la creatividad, y así puedo mencionar un sin fin de cualidades que podemos o no tener. Pero no por eso nos desanimaremos a seguir adelante con nuestro proyecto, podemos no tener algunas características pero nada tan serio que no podamos irlas desarrollando con la ayuda adecuada.

Mencionare y describiré brevemente de entre las muchas características encontradas en diversos artículos y publicaciones las que me parecen indispensables a través de una serie de preguntas para que cada uno de nosotros pueda hacer una evaluación que si bien no es muy acertada si nos proporciona un panorama amplio de donde estamos y para donde vamos.

¿ES UN EMPRENDEDOR?¹⁵

Uno de los principales elementos que contribuyen al fallo de un negocio es la carencia de cualidades emprendedoras. ¿Cuáles son? ¿Encaja en los criterios? Comenzar un negocio es difícil y es importante que determinemos si tenemos la "materia correcta". Es mejor descubrir ahora las cualidades que debemos desarrollar o atender mejor ahora que cuando sea demasiado tarde.

¿Es un Líder?

Es difícil "definir" un líder, pero es fácil de reconocer uno cuando lo ve. Un buen "gerente" no es necesariamente un líder, es decir que se tomen las decisiones correctas no lo hacen a uno líder. Se ha dicho que el liderar es hacer correctamente las cosas y “gerenciar” es hacer las cosas correctamente, si bien parece igual existe un mundo de diferencia.

Un Emprendedor debe ser un gerente competente, pero lo más importante es que debe conducir el negocio al éxito. Para ser un líder debe enfocar su energía. Si vamos a

¹⁵ Resumen y adaptación de: www.geocities.com/Eureka/Enterprises/3932/Es_usted.html

comenzar un negocio, debemos estar preparados para centrarnos en nuestros objetivos. Sobre liderazgo se ha escrito mucho sobre todo recientemente, por lo que no nos será difícil encontrar “ayuda” que nos permita cumplir con esta primera cualidad.

Como mencione anteriormente Nadie realmente sabe si un líder nace o se hace, pero es posible concentrarse en las cualidades que la mayoría de los líderes parecen poseer. Una cosa que sabemos, sin embargo, es que un líder llega a comenzar, correr y crecer un negocio exitosamente.

¿Es una persona de "alta energía"?

Comenzar y correr un negocio requiere energía considerable y capacidad de concentrarse en sus objetivos. Son requeridas largas horas, las cuales, si no estamos acostumbrados a trabajar tiempo completo rápidamente nos veremos afectados por el desgaste. Tener un gran nivel de energía es un deber. A pesar de saber que en algunos periodos del día pareciese que contenemos una gran “bola de energía”, existe otros periodos que no logramos apartarnos de la cama, o del sofá, es posible que necesitemos un programas de dieta y ejercicio.

Es importante que logremos identificar en que periodos del día nos sentimos mas activos, definitivamente habemos quienes nos sentimos mejor en la mañana y quien se siente mejor en la noche, tomando en cuenta esta consideración debemos elegir el rubro del negocio que deseamos emprender. Alguien que su periodo mas activo es durante el día, definitivamente no emprenderá un negocio nocturno y viceversa.

¿Esta seguro de sí mismo?

Se debe creer en lo que está haciendo, el sentir que estamos o somos capaces de hacer algo bien para esto es necesario estar familiarizado con el negocio que se va a emprender ya que la familiaridad y la capacidad crían confianza. No debemos caer en la equivocación de entrar en un negocio porque parece “el gran fabricante de dinero” o es el "negocio del siglo". ¡Si no sabemos absolutamente nada sobre el negocio del restaurante, no abra un restaurante!, por que no hay negocio del siglo que sea inmune a la incompetencia del emprendedor.

Si el negocio abarca un hobbyes o de otros intereses en los cuales se tiene gran experiencia, la confianza en nosotros mismos será realizada. El nivel de confianza es

importante, debemos creer en lo que se está haciendo y estar seguro de lograr las metas del negocio.

¿Es organizado?

Sin lugar a duda es necesario ser ordenado para hacer buen uso de su tiempo. Sobre todo si lo que estamos planteando es la formalización de una empresa que prácticamente esta basada en el buen servicio y en la calidad del mismo, donde la puntualidad y constancia son indispensables. Nunca se tiene todo el tiempo que se piensa y necesita para lograr hacer lo que se propone, pero la organización nos permite utilizar el tiempo de una manera más eficaz. Es decir conseguiremos hacer más en menos tiempo. Para una mejor evaluación es necesario contestar las siguientes interrogantes:

¿Consigue hacer las cosas a tiempo... siempre?

¿Puede encontrar siempre lo que usted está buscando?

¿Mantiene un horario? ¿Una lista de cosas por hacer?

¿Es puntual a las citas?

Si la respuesta es si a la mayoría de estas interrogantes casi seguramente somos ordenados o nos sentimos ordenados, de lo contrario, por lo que se debe comenzar es con crear una agenda detallada de las actividades diarias.

¿Es competitivo?

A partir del primer día el negocio y uno mismo estarán compitiendo. Un espíritu competitivo es casi obligatorio. ¿Es usted competitivo?, ¿Se esfuerza en ser el primero o el mejor? Sus hobbies e intereses que le divierten pueden decirle mucho sobre su naturaleza competitiva. En este sentido cada quien es el mejor juez.

Si se tiene un espíritu competitivo sin duda su negocio crecerá.

¿Esta preparado para largas horas de trabajo?

En este sentido existe una gran relación con el aspecto de la alta energía. En muchas ocasiones decidimos poner un negocio propio ya que no soportamos las largas jornadas, o “estamos hartos” de trabajar horas extras por que así lo exige el puesto, con la idea de un nuevo negocio también surge una idea errónea, “. Como soy mi propio jefe yo

decido mis horarios de trabajo...” sin embargo siguiendo esta postura se estará condenado a lo que pudiera ser un brillante negocio en una mera forma de subsistencia.

La construcción y el funcionamiento de un negocio propio son considerablemente más trabajosos que trabajar para otro. Se puede fijar sus propias horas... que seguramente en un inicio serán de cerca de las 6AM hasta la medianoche. El empresario típico trabaja un promedio de 12 horas por día, seis y a veces hasta siete días a la semana. Sin embargo, este trabajo duro puede traer recompensas y la sensación de realización que nada más puede dar.

¿Tiene los recursos adecuados?

Se debe un preguntar qué clase de inversión monetaria será requerida ¿Se tiene? ¿Puede pedirla prestada? La carencia de recursos adecuados es una de las causas principales del fracaso del negocio. Existen algunas referencias que proporcionan detalles sobre los recursos requeridos y donde y cómo pedir prestado lo que se necesita como puede ser la secretaria de economía, Nacional financiera y mas difícilmente pero no imposible la misma competencia. La lista siguiente nos dará algunas guías de consulta preliminares a tener presente:

Se debe Preparar un listado de los costos de arranque y del costo de los primeros años. Asuma que no se hará ninguna venta y que funcionará con pérdidas. Se debe tener todo este capital disponible el día que abra las puerta del negocio. Estos costos incluyen, pero no se limitan a, los renglones tales como equipos, material de oficina, cuotas legales, licencias, publicidad, flujo de caja, reparaciones, compras, renta, salarios, seguros e impuestos. Muchos de estos costos pueden ser reducidos o ser eliminados si el negocio se dirige desde su propio hogar. Si los recursos financieros no son los adecuados, es mejor revalorar el proyecto y estar consiente de los riesgos que de seguir adelante se pueden tomar.

En el caso que estamos tratando en este trabajo, en este “renglón” se simplifica de sobremanera debido a que por ser un negocio que ya se encuentra en marcha, a pesar de no llevar un control exacto, si permite una mejor valoraron de los recursos necesarios así como la proyección mas adecuada de los costos en el futuro.

¿Está en buena salud?

Es probable si no es que seguramente se tenga que trabajar largas y duras horas, así que se necesita estar en buena forma. Esto no es una cuestión trivial... necesita ocuparse de sí mismo. En este aspecto los autores recomiendan por cuestiones obvias que comencemos por integrarnos a un programa de ejercicio, dejemos a un lado los vicios tales como el tabaco y el vino. Si bien los autores lo manejan como una cuestión referente a la salud, también es una carta de presentación, sobre todo cuando hablamos del sector servicio donde lo más importante es el trato con el cliente.

¿Tiene un servicio y/o un producto único para ofrecer?

Casi demasiado obvio para mencionarlo pero bastante olvidado por muchos. Un producto o servicio no necesita ser "nuevo" en el sentido de que "nunca antes se dispuso de algo parecido". Pero debe ser único en el sentido de proporcionar un mejor servicio, una mejor ayuda, o un nuevo acercamiento. Tal vez no ofrezcamos un servicio inexistente, pero si un servicio con la mejor calidad, con la mejor profesionalización del servicio y un trato adecuado con el cliente.

¿Está su familia de acuerdo con sus ideas?

¿Cuenta con el apoyo significativo de los suyos? Problemas en casa es lo último que se necesita para comenzar un negocio. Bancarrotas y desintegraciones ocurre durante e inmediatamente después del arranque del nuevo negocio. Es necesario poner especial atención a este aspecto ya que si se cuenta con el apoyo necesario indudablemente cualquier obstáculo que se nos ponga en el camino será más fácil de enfrentar.

¿Está dispuesto a hacer sacrificios a corto plazo para el éxito a largo plazo?

Al iniciar un negocio seguramente se pasara menos tiempo con la familia y los amigos, tomando pocas (o ningunas) vacaciones, probablemente no usando las últimas tendencias de la moda o no conduciendo un carro nuevo (inclusive ni siquiera un carro). Todas estas cosas, se espera sean temporales pero mucha gente simplemente no está dispuesta a dejarla pasar. Si no se esta dispuesto realizar este sacrificio, es necesario reconsiderar nuestras prioridades antes de tomar una decisión

¿Es un tomador de riesgos?

¡Pues va a tener que serlo! Comenzar un negocio puede ser un riesgo grande y se necesita tomar decisiones riesgosas y hacer frente a las consecuencias. Tomar riesgos es

algo común en los emprendedores... las oportunidades vienen con riesgo. Existe riesgo alrededor de cada decisión que se toma, solamente las decisiones económicas (¿debo emplear a otro trabajador? ¿Debo comprar esa máquina? ¿Debo firmar el contrato?) Llevan a consecuencias financieras importantes y en algunos casos puede decidir la vida o la muerte para la compañía. Alguien que se sienta cómodo tomando riesgos probablemente tomará decisiones que darán lugar a mayor rentabilidad. Esas clases de decisiones pueden deletrear el crecimiento de la compañía.

¿Es un buen comunicador?

Grandes habilidades de escritura y de discursos son esenciales para la venta de productos o servicios y de uno mismo. Cuando se tiene un trato directo con el cliente lo mejor es estar preparado para poder ofrecer y vende un servicio adecuado, así como para responder las inquietudes del cliente que van desde las mas generales hasta preguntas especializadas que el “vendedor” debe saber, este aspecto de la confianza y la tranquilidad al cliente que esta dejando sus pertenencias o sus labores en las manos correctas.

¿Tiene la experiencia necesaria?

Se debe comenzar su negocio en un área donde se tiene interés y experiencia. No se implique en algo que sabe poco... es una pelea contra uno mismo y que no es necesaria. No tiene que ser un experto en todo, para ella existe la ayuda profesional, por ejemplo en la comercialización, de las finanzas, y de los impuestos. Si bien lo anterior es cierto, es necesario tener las bases necesarias que nos permitan estar al pendiente del ritmo de trabajo y los avances necesarios en cada área.

“.. Un buen administrador debe estar al pendiente de los avances que lleva un abogado en algún evento legal... en caso de “divorcio” entre el abogado y el administrador... muchas veces el administrador no sabe en que juzgado o en que etapa va el juicio”¹⁶

DIFERENCIAS ENTRE TRABAJO PROPIO Y TRABAJO ASALARIADO.

Para la mayoría de las personas un aspecto que influye de sobremanera al iniciar un proyecto es ¿Cuánto Voy a ganar?, que voy a Obtener?, si bien no debería de ser la

¹⁶ 2º Semana de la Licenciatura en Administración 2004, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Ponencia: Aspectos Jurídicos en la Organización; Ponentes varios; Moderador: Mtro. Fernando Mercado Figueroa.

mas importante desgraciadamente vivimos en un mundo material donde el dinero en muchas ocasiones se vuelve rector de nuestras vida cotidiana, dejando a un lado aspectos como la autosatisfacción y la autorrealización, pero bajo la cultura que hemos sido educados no hay por que extrañarnos que reaccionemos de tal o cual manera al hablar de un recompensa monetaria.

Si hasta este momento hemos cumplido más o menos fielmente a las características necesarias en un emprendedor es necesario hacer una valoración adecuada de las posibilidades de nuestros ingresos, no como empresa sino como personas para la satisfacción de nuestras necesidades y así mismo saber si estamos dispuestos a realizar algún sacrificio que conlleva el abrir un negocio.

Para tomar una decisión adecuada revisaremos las características tanto del trabajo por cuenta propia como el trabajo asalariado.

Ventajas del trabajo por cuenta propia.

- El empresario disfruta de un alto grado de independencia y seguridad que no se logra generalmente cuando se trabaja para otro.
- El empresario esta en libertad de probar sus propias ideas y de ejercitar todas sus aptitudes directivas. En los negocios grandes constantemente la organización burocrática limita la toma de decisiones por lo que los empleados no pueden ejercitar su imaginación creadora.
- El dueño cosecha todas las ganancias financieras. una vez que el gobierno marcha “sobre ruedas”, el dueño disfruta de la seguridad tanto ocupacional como financiera.
- El negocio propio proporciona oportunidades para conseguir un reconocimiento social y político mayor que el que se le da al empleado de una firma. Personalmente no estoy muy de acuerdo con este autor debido a que si bien localmente se logre cierto prestigio por ser dueño de un negocio, no necesariamente va a adquirir reconocimiento político y viceversa algunas veces el ser empleado de una firma reconocida puede traer mayor prestigio social que ser dueño de una empresa, aunque esto ya seria ponerse en los extremos.

Desventajas del negocio propio.

Aunque parece atractivo dedicarse a un negocio propio, ser su propio patrón y demás aspectos, existen ciertas desventajas que se deben tomar en cuenta.

- La utilidad obtenida en el negocio es menos regular que el cheque de nomina de un empleado asalariado. Esto puede deberse al hecho de que el dueño de un negocio corre mas riesgos que un empleado. Una mala decisión o las presiones del entorno como las condiciones económicas pueden reducir considerablemente la utilidad del dueño.
- Poseer un negocio propio conlleva tomar todas las decisiones así como llevar a cuestras una pesada carga de responsabilidad para hacer frente a las nominas y otros gastos, generalmente no se cuenta con otras personas con quien compartir estas responsabilidades, responsabilidades que con el transcurso del tiempo pueden volverse tediosas.
- Al comienzo de todo negocio, con frecuencia son necesarias mas horas de dedicación cosa que no sucede con los empleados, por lo menos no permitidas por l ley.
- Los negocios pequeños están sujetos a regulaciones y restricciones impuestas por los gobiernos locales, estatales y federales, de no ser un empresario experimentado o no contar con las bases suficientes se puede convertir en una carga demasiado pesada y más aun si a esto se le adicionan que los impuestos no pocas veces son demasiados gravosos.

Ventajas de un puesto de trabajo asalariado.

Si se cuenta con la oportunidad de emplearse en un negocio afortunado se pueden observar varias ventajas.

- Hay muy poca responsabilidad financiera y virtualmente ningún riesgo por razón del negocio.
- Las horas de trabajo son regulares y a veces más cortas que las del propietario del negocio.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- Al comienzo, el ingreso mensual del empleado puede ser mayor del que tendría si fuera dueño. (ocasionalmente esta ventaja puede o no desaparecer con el transcurso del tiempo, todo depende de que puesto y que negocio se este tratando).
- Los empleados asalariados disfrutan beneficios como el pago por horas extraordinarias y las horas retribuidas, por disposiciones legales atención medica, prestaciones sociales, y seguro contra accidentes de trabajo.

Desventajas del empleo asalariado.

- Las oportunidades de empleo y la seguridad del puesto ocupado pueden fluctuar con las variaciones en las condiciones económicas. No es poco ocasional revisar en cualquier diario del país que el nivel de desempleo va en aumento y no solo por que aumenta la población económicamente activa y no se generan fuentes de empleo, si no por que además las grandes empresas y aun el sector gobierno constantemente se encuentran recortando personal.
- Además de estar expuestos a ser cesados sin razón, es probable que el empleado este sujeto a traslado de una área geográfica a otra a discreción de su patrono. Estos traslados pueden hacerse con aviso de pocos días y sin tiempo para trazar los planes familiares necesarios. Con sus respectivas consecuencias de no aceptar ser trasladado.
- Existe una limitación de sueldo en muchos campos de profesiones. En algunos casos un empleado puede ganar más que el dueño, pero si el negocio crece no hay tope o techo para la retribución del dueño.
- Se dan casos donde algunos empleados ya sea de confianza, directivos o ejecutivos se ven obligados por las circunstancias a trabajar más horas que si fueran dueños.

Una vez que se esta seguro de contar con las características necesarias para ser un emprendedor, se esta dispuesto a correr los riesgos que ofrece tener empleo por cuenta propia así como los sacrificios necesarios que conlleva, sigue un paso fundamental seleccionar el negocio correcto.

Selección del negocio correcto.

Si ya anteriormente habíamos hablado de que no se debe emprender un negocio del que no se tiene conocimientos, en este punto profundizaremos un poco más.

Esta es probablemente la decisión mas difícil de tomar en cuenta se esta pensando en comenzar un negocio propio, porque en la realidad difícilmente se puede estar seguro que se ha hecho la selección correcta hasta que se haya tenido realmente una experiencia en la clase de negocio que ha seleccionado. Al decidir sobre este punto es necesario que como mínimo se tenga una inclinación por la clase de actividad en que piensa dedicar su tiempo, así como tener las cualidades necesarias exigidas por el negocio.

Una herramienta que nos puede ayudar para decidir, es la creación de una lista de las distintas clases de negocios a los que nos podemos dirigir, escoger una serie de ellos y realizar un estudio cuidadoso de los factores implicados en cada uno de ellos, sin importan que tan extenso sea este estudio, finalmente se debe llegar a una conclusión respecto a esos factores, tales como son: el importe de capital que el negocio necesitara, la cantidad de riesgos que conlleva, las cualidades personales necesarias, la forma en que nuestras cualidades llenan esas necesidades y finalmente nuestra pericia para manejarlo.

Si bien es importante como ya se menciona tener una actitud positiva y confianza en si mismo se debe evitar caer en una postura extremadamente optimista acerca de nuestra capacidad y de las oportunidades que la empresa nos ofrece.

Determinación de las necesidades de capital.

En un sentido muy general Capital significa poder adquisitivo, donde se incluyen tanto los fondos invertidos por el propietario, así como los fondos que los acreedores ponen a su disposición. Es necesario hacer una pequeña distinción entre lo que es el capital fijo y el capital de trabajo, el primero hace referencia al capital invertido en maquinaria, edificios, terrenos, y enseres y/o herramientas. El Capital de trabajo representa los fondos invertidos en los conceptos de suministros, materiales, alquiler o renta, salarios, es decir lo necesario para que una empresa cumpla con sus funciones diarias.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Al determinar las necesidades se debe tomar en cuenta que normalmente será necesario que transcurra un periodo razonable mínimo de seis meses antes que sus ingresos sean suficientes para cubrir sus gastos (este periodo puede variar de acuerdo a cada tipo de empresa), por lo cual es necesario que se estime un sueldo mínimo que le permita cubrir sus necesidades durante este periodo.

Una vez determinadas las necesidades es muy frecuente preguntarse ¿cuáles son las fuentes principales de capital a disposición del pequeño empresario?, antes de desarrollar esa interrogante es necesario hacer una distinción de los tipos de capital entre los que se encuentran el capital participante y el capital tomado a préstamo.¹⁷

El capital participante representa el dinero invertido en el negocio con el fin de adquirir su propiedad o una proporción de esta, en este caso no existe una obligación legal de devolver el monto principal o inicial, ni de pagar interés, ya que en esta parte la persona corre los mismos riesgos que el propietario.

El capital a préstamo como su nombre indica que se ha tomado un préstamo y que el prestamista confía en que se le devuelva el monto invertido junto con los intereses pactados al cabo de una fecha determinada.

En general las fuentes mas comunes de capital para los negocios pequeños son:

Ahorros personales

Amigos y parientes

Venta de acciones

Prestamos comerciales

Crédito de los mayoristas (cuando así lo permita el giro de la empresa)

Dinero de los socios

Utilidades retenidas.

¹⁷ Si se quiere precisar un poco mas se puede consultar: Musselman, Vernon a. Introducción a los Negocios Modernos, análisis e interpretación. ED. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México. 1987 Cáp. 15 y 16.

Consideración de la intensidad de la competencia.

No es necesario realizar un gran análisis para darse cuenta que la competencia del negocio pequeño inicia cuando dos o mas empresas ofrecen el mismo articulo o servicio, cada una de ellas compite por ganar el dinero que los clientes están dispuestos a gastar. Si se da una competencia reñida la balanza tiende a inclinarse del lado del consumidor.

En los casos en que la competencia es muy fuerte generalmente suceden cualquiera de los dos siguiente fenómenos a) se mejora la calidad de los bienes o servicios que se ofrecen o bien b) los precios de estos se reducen.

Cuando se tiende a mejorar la calidad de los servicios (la mejor opción), tanto gana la empresa con mayor dedicación como el consumidor que lo prefiere, debido a que fomenta la especialización y de alguna u otra forma influirá con su granito de arena a la situación nacional. Si se opta por el camino del precio como factor de competencia este empieza a reducirse hasta que alguna empresa opta por cerrar o es absorbida por la otra (esto solo se da en las grandes empresas).

En una política de fijación de precios se puede apostar por fijar un precio que nos genera la mayor utilidad o bajarlos hasta el límite de apostar por un gran volumen de ventas. Personalmente considero que en el sector servicio se debe apostar mas por la calidad y el trato al cliente y de ser necesario buscar un equilibrio entre estos y el nivel de precios.

Se debe tener especial cuidado de no intentar penetrar en una rama con gran competencia directa, ya que si no se cuenta con las capacidades y los recursos necesarios se esta condenando al negocio a la quiebra aun antes de abrir sus puertas.

Selección de la localización apropiada.

Para algunos negocios es de vital importancia elegir su ubicación adecuada, para algunos mas esto influye de manera casi imperceptible en la suerte futura del negocio. Esto debido a que de acuerdo al giro de la empresa, el cliente necesita llegar con relativa facilidad a su ubicación en el caso de contar con una ubicación que ofrece estacionamiento adecuado representa una ventaja única.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

En este caso si se trata de empresas que necesitan de un transito de peatones denso como pueden ser los detallistas o las farmacias por citar algunas, deben tener especial cuidado de al decidir su localización, además de tomar en cuenta como puede ser tomar en cuenta que otros negocios nos rodean ya que algunos de ellos pueden atraernos clientes indirectamente.

Al seleccionar la localización en el sector servicios, en el caso particular que me atañe, no es del todo necesario estar donde existe una gran afluencia de personas, ya que el servicio que se ofrece es a domicilio y la publicidad la mayoría de las ocasiones es directa ya sea por recomendación o por la exposición de trabajo.

Capitulo III

LOS CLIENTES

Una vez que ya hemos definido el panorama actual de las Pymes en México y se ha decidido el tipo de negocio correcto de acuerdo a nuestros gustos y conocimientos, así como la forma de propiedad que mas nos convence hemos definido que tenemos las cualidades necesarias para formar nuestra propia empresa, sin olvidar los riesgos y beneficios de desempeñar un trabajo por cuenta propia, y tomando en cuenta a la competencia, falta considerar un aspecto muy importante por no decir el mas importante de todos: Los clientes.

Si bien el cliente es el aspecto más importante que debe considerar un empresario también es necesario tomar en cuenta la calidad del servicio que se ofrece. Si bien es difícil separar a los clientes de otro factor como es la calidad, a fin de evitar una mezcla inentendible de estos dos aspectos, hablaremos primeramente de los clientes con el titulo de este capitulo lo refleja, para después hablar de la calidad sin olvidar que uno lleva a otro.

Una vez establecido el negocio llega un reto más: conseguir los primeros clientes. Como el único responsable del negocio en un inicio (por tratarse de una empresa incipiente) somos nosotros mismos, el establecer las citas de ventas y hacer labor de mercadotecnia, así como todos los aspectos administrativos se convierten en tarea de todos los días, para salir adelante de este reto es necesario apoyarse en los siguientes puntos:

a) Determina el perfil de los consumidores.

El punto de partida para realizar cualquier actividad ya sea de mercadotecnia, de ventas o de cualquier relación con el consumidor es el pleno conocimiento de estos, solo así se pueden tomar las acciones correctas de acuerdo a los datos que de aquí se obtengan. Para determinar el perfil de los consumidores, se pueden utilizar variables de segmentación tales como edad, sexo, nivel socioeconómico, lugar donde viven, religión, etc. Por ejemplo, si se piensa vender electrodomésticos al contado es necesario enfocarse principalmente a cierto tipo de personas con un ingreso que le permita realizar un desembolso sin afectar su economía.

La empresa a la que estamos dando forma, por el tipo de servicios que se ofrece, se puede afirmar que los clientes que abarca son en este momento personas de clase media a alta, debido a que son el segmento de población que está dispuesto a pagar o realizar un desembolso de manera periódica a fin de conservar en las mejores condiciones su jardín, además del desembolso que requiere, muchos de los individuos que se encuentran fuera de esta variable de segmentación por lo general prefieren realizar el mantenimiento de manera personal.

Esta información la puedes obtener de acuerdo a estudios ya realizados debido a que realizar un estudio de este tipo arroja altos costos que difícilmente se pueden realizar en un negocio que apenas se está comenzando. En nuestro caso nos valemos de la experiencia propia por el tiempo que se lleva en el ramo.

b) Identificar clientes potenciales.

Una vez establecido quiénes son los consumidores y sus características, es importante iniciar una búsqueda real de clientes. Se puede preparar una lista de personas conocidas que encajen con el perfil de consumidor. A ellas destinaremos el

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

primer esfuerzo de ventas. Aquí el trabajo se nos simplifica de sobremanera al contar con una base real de clientes fieles a nuestro servicio, ya que son clientes que ya tiene tiempo “trabajando” con nosotros. Ya establecidos los clientes potenciales, se debe preparar otra lista, de lugares a los que se tiene acceso, en donde están los clientes potenciales. Ese será el segundo nivel de ventas.

El tercer estado será para los lugares a los que no tenemos acceso aún, pero que estamos concientes que contiene a nuestros clientes. Si bien el acceso se torna cada vez más difícil en cuanto lo logremos el resultado será sorprendente

Los tres tipos de esfuerzo de venta se pueden realizar de manera simultánea. Cabe señalar que es más fácil vender a quienes ya están familiarizados con el tipo de producto o servicio que se ofrece, es decir, personas que gustan adquirir los servicios que ofrecemos, que pueden o han observado el tipo de trabajo que realizamos ya sea por trabajar en la misma zona en que viven o por estar familiarizado con nuestros clientes actuales.

c) realizar contactos efectivos.

Uno de los pasos indispensables para lograr una venta, o para realizar una actividad promocional adecuada, es el contacto, que consiste básicamente en darte a conocer con tus posibles consumidores. Muchas de las ocasiones el proceso de acercamiento nos lleva a pensar que es en lugar de una oportunidad para darse a conocer, se considera como un tiempo para cerrar el negocio, hecho que en la mayoría de las ocasiones solo nos lleva a una negativa por parte del cliente. El primer contacto debe tener estos tres propósitos:

Conocer al prospecto

Detectar sus necesidades específicas

Identificar sus hábitos y costumbres

La manera de sostener el trato con el cliente de acuerdo a varios escritores es la siguiente:

Utilizar el correo directo¹⁸: Esto solo si el servicio y/o producto se presta a esta forma de mercadeo. Es una manera de estar presente entre los compradores. Resulta adecuada cuando los clientes son gente muy ocupada, que no tiene tiempo de recibir visitas comerciales.

Ver a donde está el cliente: Se debe encontrar a los prospectos en los sitios en los que pasan más tiempo y están más relajados. Por ejemplo, en sus casas o en el gimnasio, el club, etc.

Utilizar material de apoyo como folletos y catálogos en los que detalles las ventajas de tu mercancía. Se debe tener cuidado especial en este punto ya que cualquier información inadecuada puede llevarnos a perder credibilidad, y sobre poner especial cuidado en la presentación ya que de esta depende la atención que se otorgue, cuantas veces no hemos tirado publicidad sin siquiera revisarla por el simple hecho de la calidad del papel, la impresión, etc.

d) Dar seguimiento.

Uno de los errores más comunes en la actividad comercial es la falta de seguimiento. Abandonamos al cliente una vez que ha hecho la compra, o al prospecto en el momento en que dio su primera negativa. Lo adecuado es dar seguimiento en ambos casos. Si un consumidor ha comparado el producto, entonces debe dar seguimiento para que vuelva a comprar. Por otra parte, si se ha negado la compra, entonces debemos tratar de detectar cuáles son los motivos que le llevaron a tomar esa decisión, tal vez no logremos que esta persona adquiera nuestros servicios pero esto nos permitirá ir eliminado gradualmente aquellos aspectos que provocan la negativa de las personas.

e) Realizar labor de promoción.

La actividad promocional consiste en dar a conocer nuestros productos, hacer labor de persuasión y de mantenimiento; la tarea promocional deberá ser constante; no importa las herramientas de las que echemos mano, siempre y cuando seamos congruentes, es decir no podemos vender productos que nosotros mismos no usamos, es

¹⁸ Esta forma de contacto se ha manifestado claramente en las cigarreras Philips Morris (Marlboro) ante las trabas legales por la manera de publicitarse. Por medio del correo ocasionalmente llegan presentes en épocas especiales como navidad, día del padre e inclusive en los cumpleaños, de las personas que han aceptado participar en las encuestas realizadas por ellos.

aquí donde debemos echar por tierra un dicho popular: En casa del herrero azadón de palo.

f) estar en contacto con la clientela.

Si bien existen algunas empresas que hacen labor de postventa cuando felicitan a los consumidores por su cumpleaños, considero que sería más efectivo mantener el contacto a fin de verificar el desempeño del producto o servicio, así como realizar promociones especiales. Ya dimos el primer paso y ubicamos a nuestros clientes ahora es necesario que el cliente se convierta en un cliente leal

Un Cliente Leal.

Un cliente leal es aquel individuo que está dispuesto y realiza una compra periódica, no solo por necesidad sino por que percibe un sentimiento de pertenencia, por que se siente a gusto por el trato que se le brinda o por que siente que lo que recibe es su mejor opción de compra. Para apoyarnos y lograr que un cliente tenga cierta lealtad hacia nosotros tenemos que:

- Elegir un negocio que nos guste. Si nos apasiona algo, el entusiasmo será contagioso y fomentará el buen ánimo en las personas a nuestro alrededor, mientras realizamos personalmente el servicio sin embargo a la vez que el negocio crece esto es cada vez más difícil.
- Rebasar las expectativas de los clientes. Sea cual sea el negocio, ofrecer más de lo que los clientes esperan garantiza un lugar en el mercado. No es necesario hacer grandes despliegues de recursos cualquier “incentivo” que se otorgue a nuestros clientes podría convertirse en una fortaleza ante la competencia, en el caso personal, cuando ofrecemos un servicio de jardinería, no solo ofrecemos el mantenimiento tradicional que ofrecen la mayoría de las empresas, recurrimos a ofrecer servicios extras sin mayor costo, sobre todo si existe una renuencia por parte del cliente potencial. El costo de un servicio extra de realizarse con otra empresa podría significar costos elevados para el cliente.
- Ofrecer un excelente producto y garantizarlo de manera incondicional. Se debe hacer un buen trato con el cliente, pero debemos asegurarnos que el cliente lo percibe así, ya que depende de cómo lo perciba el y no nosotros. El simple hecho

de garantizar¹⁹ el servicio sin costo extra para el usuario, le da la certeza de que esta recibiendo el mejor servicio.

- Usar bien el logotipo y protegerlo: un aspecto importante es que el logotipo sea atractivo. Que de la sensación de bienestar y de profesionalización
- Escuche a los clientes. Ellos son la mejor fuente, para obtener la información que necesitamos, siempre y cuando satisfagamos sus necesidades. Los clientes nos dirán que opinan de nuestros servicios, nuestros precios y que productos nuevos o servicios les gustaría que proporcionáramos.
- Corregir los errores con rapidez y gentileza. La manera en que se maneja un error dice más de una empresa que los propios errores. Un error no siempre se tiene que ver por el lado negativo, también puede ser o convertirse en positivo, cuantas ocasiones no renunciamos a un producto por la manera en que nos trato un vendedor o mas aun cuatas veces nos vemos dispuestos a cancelar algún tipo de servicio por la manera en que nos atienden n cuanto tenemos algún problema.

En pocas palabras para fomentar la lealtad de un cliente es necesario:

- a) *Investigar lo que el cliente quiere y ofrézcalo.* No hay que adivinarlo hay que averiguarlos ya sea por entrevistas, pequeños detalles que nos dejen ver en las platicas, etc.
- b) *Impresionar al cliente con su servicio.* De tal manera que la propia clientela se encargará de correr la voz.
- c) *Ser responsable.* Es necesario evitar que los clientes esperen a ser atendidos incluyendo la espera en el teléfono o en una cola, es decir debemos satisfacer sus necesidades de inmediato.
- d) *Hacer que los clientes se sientan bienvenidos.* Saludar con entusiasmo en cuanto las personas crucen la puerta o demostrar que nos da gusto escucharlos en cuanto llamen, es el menor esfuerzo pero que nos traerá grandes beneficios. Distinguirse de los demás y Ser sincero en todo momento es imprescindible.

¹⁹ No solo se debe garantizar por el simple hecho de vender, si no que se debe hacer efectiva esta garantía a la mayor brevedad posible y en los mejores términos.

Mantener las instalaciones impecables es necesario ya que los cuidados a una empresa, tienda, oficina o fábrica son reflejo del cuidado que se brinda a los clientes.

Los Clientes... se Van...

Para evitar que los clientes se alejen es necesario realizar impedirlo antes de que ocurra o corregirlo después de que ocurra. Por lo que se puede Averiguar el por qué se fue. Idealmente, una visita personal o de alguien con un puesto de responsabilidad en su empresa es la mejor manera de conseguir esta información.

Algunas de las respuestas a por que se van los clientes es por:

El producto no es lo que se esperaba, en este caso se necesita obtener más información. Para lo cual podemos realizar las siguientes preguntas ¿Por qué "se quedó corto" el producto? ¿El servicio no cumplió las expectativas del cliente? ¿El personal no contaba con la capacitación o información sobre el producto adquirido?, etc.

Pero no solo existe una causa podría deberse a que... "Encontramos otra empresa mejor."... creo que es lo peor que podemos escuchar sin importar a lo que nos dediquemos y no solo en los negocios, sin embargo es necesario hacer que el cliente especifique detalladamente por qué eligió a otra empresa. ¿Un precio más bajo? ¿Una selección más amplia? ¿Un mejor servicio? ¿Una mejor ubicación? ¿Envíos sin costo? Después de saber todas estas respuestas, es necesario tomar una decisión a fin de mejorar el lado "negativo" que describió la mayoría de los clientes.

En el trato con el cliente y aun con aquellos que ya no lo son debemos Disculparnos por cualquier inconveniente o malentendido. Si el cliente tenía una queja razonable o una razón legítima para "cambiarnos" debemos hacer lo posible para corregir la situación. Sin embargo, si el cliente dio excusas ambiguas o injustificadas, tal vez no sea conveniente reiniciar una relación con el.

Recuperar un cliente o una cuenta sólo es el primer paso ya que para conservarlos estamos comprometidos a ofrecer un servicio de excelencia.

Aspectos generales del cliente.²⁰

Hemos definido lo que es un cliente como localizarlos, conservarlos pero es importante tomar en cuenta que:

- El cliente es la persona mas importante para la empresa
- El cliente no depende de la empresa, al contrario, la empresa depende de el.
- El cliente nunca interrumpe nuestro trabajo, trabajamos para el.
- El cliente nos hace el favor de preferirnos y nos da la oportunidad de servirle, no de manera contraria.
- El cliente no es una persona con quien se debe discutir, aunque no tenga la razón.
- El cliente nos ofrece sus necesidades y la oportunidad de servirle.
- El cliente debe obtener utilidad al hacer transacciones con la empresa, no hay que abusar de el.

Causas por las se pierden los clientes:

- 1 % mueren
- 3 % Cambian de domicilio
- 5 % Tienen otros amigos
- 9 % los gana la competencia
- 14 % Están inconformes por el servicio recibido.
- 68 % son ignorados por la empresa.

²⁰ Extracto tomado de: Reza Trosino, Jesús Carlos; El empresario Hábil 2; Editorial ECAFSA; México 1997.

Razones por las cuales el cliente compra:

- a) El cliente compra, haciendo la mejor elección, con base en el conocimiento que tenga del producto o servicio a adquirir, con base en su experiencia y considerando también la cuestión afectiva, es decir el impacto psicológico que tenga a favor o en contra de alguna empresa o producto.
- b) El cliente será fiel, en mayor o menor medida a una organización y a los productos que esta ofrece, por la calidad que le brinden, por los valores agregados, por el precio, por la oportunidad en la entrega, pero también, por el trato o atención que reciba de las personas que lo atiendan. En muchas ocasiones hay individuos que prefieren buena atención, aunque el precio sea un poco elevado.
- c) Gran parte del valor agregado al servicio esta dado por el trato afectuoso que se brinde a los clientes. El cuerpo de vendedores y personal de servicio deberá ser el mejor capacitado, el mejor pagado, el de mejor trato.

No es posible tener vendedores y personal de servicio mal pagado, estos son ahorros mal entendidos. Las personas que dan la cara a la clientela deben mostrar su mejor ángulo y para ello hay que empezar por pagarles bien. Y como dicen... “barriga llena, corazón contento”.

Capítulo IV

TIPOS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Ya hemos hablado de las características propias necesarias para llevar a cabo el inicio y la manera de impulsar nuestro negocio de manera que pueda subsistir y crecer sin embargo llegamos a un punto donde tenemos las características necesarias, y aquellas con las que no contamos pueden adquirirse, sin embargo nos preguntamos ¿y el capital necesario de donde lo podemos obtener? Para dar poder responder esta interrogante utilizaremos el espacio de este capítulo, donde no solo explicaremos las fuentes de financiamiento sino que expondremos sus principales ventajas desventajas y a donde debemos recurrir para obtener los recursos necesarios.

Antes de dar paso a los tipos y fuentes de financiamiento es importante exponer cuales son los principales problemas a los que nos enfrentamos a la hora de solicitar un

crédito, no es poco conocido el hecho que en México se vive desde hace bastante tiempo una carencia de créditos que se destinan a PYMES. Esta situación no es fácil de superar a pesar de los programas establecidos por el Gobierno, donde se pretende poner al alcance de estas empresas financiamientos por medio de La Banca Privada y de Desarrollo. Sin embargo siendo un poco estrictos diremos que solo “se apaga parte del incendio, no se ataca el origen de este”, pero hay que reconocer que un problema de fondo estructural no es fácil de resolver. A pesar de que existen un variado número de programas no son sencillos obtener los fondos de estos.

Independientemente del sector económico, o de la rama de la industria en que se trate incursionar, la globalización de los mercados ha producido un avance acelerado de los grandes consorcios internacionales, provocando grandes cambios en la configuración de los nichos de mercados, aunado a esto cada vez es una practica recurrida por el gobierno en aumentar las cargas impositivas, de protección medioambiental y significativos cambios del entorno tecnológico, económico, laboral, político y social. Es en este senario donde las PYMES nos venos sumergidos.

Parece ser que el financiamiento de los proyectos por parte del Estado no son un problema de voluntad a solamente como regularmente pensamos existen un variado numero de factores que nos afectan. Hace poco tiempo que el Estado han retomado su iniciativa de fomento de las nuevas empresas nacionales, sobre todo destinando recursos para aquellas que se ajustan al tipo exportador y mas recientemente al autoempleo ¿quien no ha escucha del programa de “microchangarros”?

Lamentablemente pero con sobrada razón las PYMES son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones, aunado a esta percepción resulta que la heterogeneidad de las PYMES es un enorme problema cuando se trata de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos no es necesario recordar que las instituciones bancarias no están interesadas en “hacer su obra buena del día”, como toda empresa económica su finalidad es obtener beneficios, y estos se ven recortados por el costoso proceso de selección de solicitudes de créditos con montos relativamente pequeños y que no generara los beneficios de un préstamo mas cuantioso.

Una dificultad más está en el poco o nulo desarrollo de la conciencia crediticia en México debido a que si uno se presenta a depositar a una institución bancaria inmediatamente se le relaciona con una mejor posición económica o de abundancia, por el contrario, si recurrimos a solicitar un préstamo o algún tipo de financiamiento, inmediatamente se le asocia con precariedad salvo en los casos de personas que ya cuentan con la experiencia necesaria de un empresario que sabe que el préstamo es una forma de crecer.

Además de los anteriores existen también problemas de tipo tributario. En lugar de adelantar exenciones para las empresas nacientes los gobiernos no diferencian, ni brindan incentivos apropiados para estas empresas lo que lleva al debilitamiento de la unidad productiva.

Para conocer a cual institución crediticia o de financiamiento puede uno recurrir se debe estudiar como esta constituido el sistema financiero mexicano²¹, sin embargo no es el sentido de este capítulo, por lo que solo mencionaremos cuales son las instituciones que nos pueden proporcionar algún tipo de financiamiento (revisar anexo A para mejor comprensión).

INSTITUCIONES DE CRÉDITO DE BANCA MÚLTIPLE

Son las Sociedades Anónimas de Capital Fijo, con autorización del gobierno federal que tienen por objetivo la prestación del servicio de banca y crédito, reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito y supervisadas por La CNBV y el Banco de México.

Bancos: De acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito un banco es la institución autorizada para prestar el servicio de banca y crédito. El servicio de banca y crédito consiste en captar recursos del público ahorrador para colocarlos ante el público, quedando este intermediario obligado a cubrir el principal y en su caso los accesorios financieros de los recursos captados. Un banco capta recursos a través de depósitos,

²¹ Para una mayor profundidad consultar Ortega Ochoa Rosa Ma., Villegas H. Eduardo Villegas Sistema Financiero de México, Ed Mc. Graw Hill.

pagarés, etc., los transforma discretamente, como le caracteriza y otorga diferentes tipos de crédito.

BANCA DE DESARROLLO.

Son entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituidas como Sociedad Nacional de Crédito, reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito y por su propio reglamento, supervisadas por La CNBV y por el Banco de México.

Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL): sociedad financiera que esta orientada a otorgar algún determinado tipo de financiamiento, los recursos los obtiene la empresa de las aportaciones de sus socios o de financiamiento vía pagarés financieros u obligaciones. Entre los tipos de financiamiento que otorgan son:

- Hipotecario
- Refaccionario
- Adquisición de bienes de consumo duradero
- Automotriz, etc.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CREDITO.

Este tipo de organizaciones se encuentran bajo la supervisión de La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, entre este tipo de organizaciones se encuentran:

Almacenes Generales de Depósito.

Arrendadoras Financieras

Empresas de Factoraje Financiero

Uniones de Crédito.

Sociedades de Ahorro y Préstamo.

Casas de Cambio.

Almacenes generales de depósito: Son Sociedades Anónimas que requieren para su organización y funcionamiento autorización de La SHCP. Se dedican al:

- Almacenamiento de mercancías.
- Transformación de mercancías depositadas, a fin de aumentar su valor sin variar esencialmente su naturaleza

Como organizaciones auxiliares del crédito emiten:

- Certificados de Depósito: Que amparan el depósito de mercancías nacionales o extranjeras por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes.
- Bonos de Prenda: Que son útiles para “obtener” un crédito prendario

Almacenadora: organización auxiliar de crédito cuya actividad consiste en la prestación, de almacenamiento, guarda y conservación de mercancías o bienes en almacén financiero. Esto mediante la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Los bonos de prenda sirven para garantizar con las mercancías créditos prendarios.

El almacén financiero puede ser de dos tipos habilitado o directo, puede ser habilitado si las mercancías se guardan en las instalaciones de la empresa que requiere el almacenaje, o directo si las mercancías son depositadas en la almacenadora. Las almacenadoras también pueden ofrecer el servicio de almacén fiscal. Este tipo de almacenaje ofrece la ventaja financiera de mantener las mercancías almacenadas en tanto se pagan los derechos o aranceles para introducirlas a México.

Arrendadoras Financieras Son Sociedades Anónimas que para su organización y operación requieren de la autorización de la SHCP, tiene por objeto la celebración de contratos de arrendamientos financieros con su clientela, que consiste en la adquisición y concesión de bienes para uso o goce temporal, a cambio de recibir pagos parciales como contraprestación. En el arrendamiento financiero la arrendadora adquiere un bien

para rentarlo financieramente, incluyendo en el importe de las rentas el precio del bien, el interés y otros gastos.

El arrendatario al final del período pactado tiene tres opciones:

Comprar el bien a un precio previamente establecido

Alargar el periodo del contrato

Vender el bien a un tercero.

La arrendadora también puede realizar contratos de arrendamiento puro en los cuales no existe la obligación de compra-venta.

Empresas de factoraje financiero: Son Sociedades Anónimas que para organizarse y operar requieren la autorización de La SHCP, tiene por objeto adquirir de sus clientes derechos de crédito que tengan a su favor relacionadas a proveeduría de bienes de servicios, a un precio determinado, formalizando dicha adquisición por medio de un contrato.

El factoraje es la operación de compra-venta de facturas y documentos por cobrar no vencidos a las empresas que requieren liquidez. El factoraje puede ser con recurso, si además de la garantía de las cuentas por cobrar responde la empresa por el importe de estas, si se esta hablando de un factoraje sin recurso, si en realidad la empresa de factoraje compro la cartera y no pide garantía adicional. Las cuentas por cobrar deben provenir de las operaciones mercantiles de la empresa que acude a obtener financiamiento.

Uniones de Crédito: Son sociedades anónimas que para su constitución y operación requieren autorización de La CNBV, sociedad anónima de capital variable formada cuando menos por 20 socios orientadas al ramo agropecuario, industrial, comercial o mixto. Tienen por objeto facilitar el uso del crédito a sus socios con los recursos que ellos mismos realicen en la unión, estas a su vez, podrán prestar su garantía o aval a sus socios, así como obtener préstamos de Instituciones de Crédito, Compañías de Seguros y Fianzas.

Sus principales actividades son:

- facilitar crédito y prestar garantía a sus socios.
- recibir préstamos y depósitos de sus socios
- encargarse de obras y construcciones de sus socios.
- promover la organización de empresas de sus socios.
- vender y/o comprar para sus socios, etc.

Sociedades de ahorro y préstamo: Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio de Capital Variable, no lucrativas, en la que la responsabilidad de sus socios no se limita al pago de sus aportaciones. Su principal objetivo es la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, obligada a cubrir el principal, y en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados, además de la colocación de dichos recursos entre sus socios.

Después de exponer cuales son algunas instituciones que pueden facilitarnos algún tipo de financiamiento es necesario proporcionar algunos ejemplos de organizaciones publicas y privadas a las cuales podemos recurrir, si bien no son todas, tratan de brindar un panorama amplio del panorama al que nos enfrentamos, cabe recalcar que no están ordenadas por su importancia, o por la facilidad con que otorgan recurso.

Autofinanciamiento.²²

Obtener dinero mediante un esquema de autofinanciamiento no es difícil, aunque sí puede resultar un proceso largo. El autofinanciamiento es un proceso sencillo, sin embargo implica una cultura de ahorro que aún no es muy popular que digamos en nuestro país. “el autofinanciamiento es un programa de ahorro que te permite adquirir, de forma programada, los bienes y/o servicios deseados”²³. En otras palabras el

²² Si se desea contactar con alguna de estas organizaciones en el anexo “C” se puede encontrar los datos más importantes de cada organización.

²³ http://www.soyentrepreneur.com/howto/howto3_4.html Dinero Fresco para su Negocio Por Adriana Reyes y Mathilda West

autofinanciamiento funciona como una especie de tanda, pues se basa en la generación de recursos por parte de los propios solicitantes (ahorradores).

A pesar que de acuerdo a información descargada de “entrepreneur” (ver bibliografía), en nuestro país existen unas 40 empresas de autofinanciamiento, aunque operan apenas 20 ó 25 y, no obstante las pioneras surgieron para financiar la compra de un automóvil, lentamente se empiezan a trasladar a las ramas inmobiliarias e, incluso, de servicios o compra de bienes muebles. Hay gente que utiliza el esquema de autofinanciamiento para adquirir equipo de cómputo o maquinaria; decorar o remodelar un local comercial o, incluso, para financiar la realización de un estudio de mercado o de factibilidad para iniciar un negocio.

El problema es que por lo general no planeamos el futuro; el autofinanciamiento es ideal cuando se planean las cosas con uno o dos años de anticipación, hasta aquí todo parece bien, pero hay que observar las ventajas y desventajas que este plan nos ofrece.

Las ventajas son importantes, sobre todo si se comparan con los esquemas de financiamiento tradicional. Por medio del autofinanciamiento, el ahorrador siempre paga capital (no hay intereses) y el monto que se paga por concepto de manejo de recursos y tasas de actualización es mucho menor a lo que cobraría cualquier entidad bancaria por concepto de intereses. Sin embargo, destaca el hecho de que la adjudicación de recursos no ocurre de inmediato, sino después de que se logra ahorrar un porcentaje de los recursos solicitados. Además, en la mayoría de las ocasiones, las empresas no pueden garantizar la fecha exacta de las adjudicaciones.

Fincomun.

Esta unión de crédito se dedica a la prestación de diversos servicios financieros comunitarios. Entre sus objetivos prioritarios busca fomentar la cultura del ahorro y el patrimonio entre aquellos que, comúnmente, no pueden acceder a un crédito convencional. También pretende desarrollar la microempresa a través del crédito y crear y consolidar empleos.

Se trata de una sociedad anónima de capital variable, donde todos sus clientes deben ser socios y cuyo valor de acción se ubica en \$10. Su principal actividad es la

captación de recursos (ahorro, plazos fijos y depósitos) y la colocación de los mismos (créditos productivos). Los recursos de Fincomun provienen, de algunas fundaciones o instituciones no lucrativas, así como de personas físicas o morales (capital privado) entre otros.

Créditos en el Campo.

Uno de los sectores que, históricamente, ha estado más alejado de cualquier tipo de financiamiento o acceso al crédito es el campo mexicano, es este sector el que más padece de la falta de créditos para su desarrollo, debido a que la creación de la llamada banca de desarrollo no logró más que enviciar la relación entre estado y productores, convirtiendo el flujo de créditos al campo en una relación paternalista que no dio los frutos esperados.

El acceso a los servicios financieros formales es nulo, tanto por ubicación (la mayoría de los productores debe desplazarse entre cuatro y ocho horas para llegar a una sucursal bancaria), como por nivel de ingresos. El único servicio financiero accesible es el informal, familiar o de agiotistas.

La Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, una asociación civil que, entre otros programas, está fomentando el acceso a créditos en el sector rural apoyada por entidades como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Fundación Konrad Adenaur, el sector privado y los gobiernos federal y estatal. Es necesario recalcar que no solo atiende proyectos relacionados con la agricultura, también apoya diversos proyectos en algunas zonas rurales "Muchos creen que apoyar al campo es apoyar la producción agrícola; es verdad que el 90 por ciento de los créditos que otorgamos son para proyectos agropecuarios, pero el campo también requiere de servicios"²⁴

Micro-créditos en Guanajuato.

Ahorro y Micro crédito Santa Fe de Guanajuato, una entidad no-lucrativa donde participan autoridades estatales e iniciativa privada y que tiene como objetivo otorgar créditos a todas aquellas familias que, tradicionalmente, están imposibilitadas para recibirlos por parte de las instituciones tradicionales (banca comercial y banca de desarrollo, concretamente). No se trata de subsidios, ni de dinero regalado, se trata de

²⁴ Antonio Ruiz García, director general de la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural.

préstamos, con toda la responsabilidad que implica para ambas partes, acreedor y deudor.

Los créditos que otorga Santa Fe varían en su estructura y tamaño, pero todos tienen, como último fin, financiar alguna actividad productiva. Se otorgan a grupos de personas quienes reciben una capacitación previa, demuestren un ahorro periódico, además de que deben estar involucrados en alguna actividad económica; ya sea propia e independiente, o de carácter asociativo.

Estos créditos (dependiendo de la actividad) son escalonados a corto plazo, lo que permite que, una vez liquidado con oportunidad el primero de los préstamos, se vayan multiplicando los recursos a los que puede tener acceso. Los criterios son sencillos y la meta es una: que todas aquellas personas que tienen una actividad productiva, comercial o de servicio, y que jamás han tenido acceso a un financiamiento, ahora cuentan con esa oportunidad. No solo se limita al estado de Guanajuato, se ha extendido a otras entidades de la República como Puebla, Baja California, Oaxaca, Nuevo León, Aguascalientes, Chihuahua, Coahuila, Tabasco y Tamaulipas. Si bien el proyecto que le da "alma" a este trabajo tiene sus bases en el sur-este de la ciudad de México, por que no tomar en cuenta el abanico de posibilidades que se nos ofrecen, si el fin de este proyecto es formalizar un negocio con miras a establecer una empresa con posibilidades de crecimiento.

Los negocios que se pueden iniciar mediante estos créditos son de todo tipo, puede ser un taller de costura, una pequeña fábrica de alimentos, un taller mecánico o una microempresa rural.

Unión de Crédito para La Mujer Empresaria.

Esta organización auxiliar del crédito se constituyó formalmente en diciembre de 1994, con un capital que aportaron un grupo de más de 60 socios. Además de los créditos tradicionales, esta unión de crédito maneja el llamado Plan de Ahorro para el Financiamiento que pretende promover el ahorro como único medio de todas las economías para crear riqueza. "Ofrecemos la posibilidad de adquirir un financiamiento a

tasa preferencial; nuestros planes de ahorro van de \$10,000 hasta \$200,000, a plazos entre 12 y 216 meses".²⁵

Para que una unión de crédito pueda otorgar algún tipo de financiamiento, se requiere que el solicitante adquiera, por lo menos, una acción de dicha empresa, a diferencia a lo que ocurre con la banca comercial que puede dar servicio a cualquier persona que reúna ciertos requisitos para recibir un crédito. Las uniones de crédito solamente dan servicio a personas físicas con actividad empresarial y personas morales; tienen como principal objetivo apoyar y fortalecer a la micro y pequeña empresas.

Crédito para el Crecimiento.

Tramitadora de Carga Aérea, S.C. es una empresa fundada en 1984 con el objetivo de proporcionar al exportador e importador servicios para el manejo adecuado de sus mercancías. Estos servicios incluyen transporte multimodal, bodegaje y distribución, sistemas de calidad, consultoría, trámites aduanales, etc.

Debido a las constantes pérdidas de las cargas en 1995, la empresa decidió comprar trailers para mover la mercancía de diferentes puertos hacia México. Sin embargo, su problema era que no podían desviar capital para comprarlos, por lo que optaron por solicitar un crédito. En la actualidad el área de transporte esta desligada de la empresa central, adquiriendo identidad propia.

NAFINSA.

Programa de Apoyo a Emprendedores:

El "Programa de Apoyo a Emprendedores" tiene como objetivo principal el identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante la formación de

²⁵ Lucía Ruiz de Teresa, presidente del Consejo de Administración de esta unión de crédito.

“Inversionistas Ángeles” y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios (fondos de participación que aportan recursos en calidad de asociación en participación), contribuyendo de esta manera a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleos en el país.

El alcance del proyecto es a nivel nacional y para apoyar tanto a empresas nuevas como empresas ya establecidas, que cuenten con proyectos productivos innovadores y creativos.

Se pueden registrar los proyectos que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Contar con un plan de negocios
- b) Que tengan una tasa interna de retorno positiva (que sea atractiva para un inversionista)
- c) Que el emprendedor esté dispuesto a aportar su tiempo y recursos al proyecto, y que requiera recursos para desarrollarlo (dispuesto a aceptar socios)
- d) Para proyectos de desarrollo científico y tecnológico, se buscan prototipos probados y proyectos en proceso de registro de patentes y marcas

Estos proyectos son revisados y dados de alta en el portal de Internet al que acceden “Inversionistas Ángeles”. En caso de que el proyecto interese al inversionista lo marca en el portal para que funcionarios de Nafinsa se pongan en contacto con el inversionista y el emprendedor e iniciar así el proceso de due diligence y puedan acceder a los fondos de participación con que el programa cuenta.

Antes se menciona un grupo de “inversionistas Ángeles”, este es un grupo de individuos que invierten por cuenta propia, tanto en posiciones accionarias como en compañías en su fase de inicio o aquellas que están en crecimiento. En Estados Unidos se conocen como inversionistas certificados. Estos individuos no solamente aportan sus recursos sino que se involucran en los proyectos apoyando en su desarrollo.

El proceso de selección y análisis.

Se lleva a cabo conferencias y seminarios para “Inversionistas Ángeles”, donde se presentará la manera de evaluar los proyectos y de llevar a cabo el proceso de due

diligence. Al seleccionarse un proyecto se estudiará el plan de negocio y se decidirá cuál será el monto que aportarán por parte de los fondos de participación.

Beneficios que ofrece:

- a) Si el proyecto entra al programa, tiene posibilidades de conseguir recursos.
- b) Acceso a la red de empresarios más grande de México.
- c) Contactos empresariales de alto nivel que darán tutoría, acompañamiento empresarial y apoyo para conseguir más mercado.

El plan de negocios: es un plan requisito para poder solicitar un crédito en nafinsa, por lo que señalamos cuales son los puntos clave que debe contener

1.- Estudio de factibilidad y descripción del proyecto:

Contar con amplia información del proyecto y sus características, evaluar el potencial del proyecto y decidir si conviene o no invertir en él.

- Descripción del proyecto: en qué consiste, necesidad que lo origina, localización geográfica, en qué se utilizará el capital requerido.
- Fortalezas y debilidades.
- Oportunidades y amenazas.
- Currículum de los emprendedores, dueños y accionistas.

2.- Estudios de mercado, técnico y económico financiero:

En el estudio de mercado:

- Análisis de la demanda y de la oferta
- Determinación de la demanda potencial
- Importaciones y exportaciones
- Análisis de precios
- Comercialización del producto (bien o servicio).

- Competencia, quienes son, ventajas competitivas y competidores potenciales.

En el estudio técnico:

- Localización de la planta o empresa.
- Disponibilidades de: materia prima, personal, transporte, suministros, desalojo de desechos, servicios públicos.
- Costos: de terreno, ubicación, servicios, mano de obra, transporte.
- Tipo de planta o empresa a construir, tamaño.
- Características del mercado de abastecimiento de materia prima.
- Tecnología de producción.
- Distribución de maquinaria y equipo en planta.
- Programa de instalación y puesta en marcha.
- Organización técnica, administrativa y jurídica de la empresa.

En el estudio financiero:

- Presupuestos: de inversión (activos fijos, diferidos y capital de trabajo), de financiamiento, de ingresos, de costos y gastos.
- Estados Financieros Pro forma: flujo de caja, estado de resultados, balance general.
- Evaluación del proyecto de inversión:
 - Rentabilidad sobre la inversión
 - Tasa interna de rendimiento (TIR)
 - Periodo de recuperación de la inversión
 - Valor Presente Neto, VPN o VAN

- Relación Beneficio-Costo
- Costo de proyecto, fuente de recursos, financiamiento requerido
- Impacto ambiental y recomendaciones.

A pesar de no ser una forma de financiamiento directo e inclusive algunas personas no tomaran como tal a la siguiente.

CrediCadenas:

Es una manera de satisfacer las necesidades de capital de trabajo para la operación de nuestra empresa, al lograrse integrar a las cadenas productivas de Nafinsa se pueden obtener crédito hasta por 3 meses del monto promedio de los últimos 6 meses de las cuentas por cobrar.

Beneficios:

- Se cuenta con recursos que permitirán superar la falta de liquidez.
- No se requiere presentar garantías reales.
- La disposición del crédito es ágil y sencilla, se puede realizar desde Internet.
- Los recursos son depositados en la cuenta del banco de nuestra preferencia.
- Fortalece el ciclo productivo al contar con recursos de forma inmediata.
- Decide el monto de crédito que se desea disponer de acuerdo a nuestras necesidades.
- Uno puede establecer el plazo para pagar el crédito.

Características:

- El destino del crédito es para capital de trabajo.
- Los pagos de capital e intereses son mensuales y el pago va disminuyendo.
- El calendario de pagos y montos a liquidar se conocen al momento de llevar a cabo la disposición del crédito de manera electrónica.

- El importe máximo del crédito es hasta el equivalente en pesos de 900 mil Udis (3.1 millones de pesos aproximadamente, dependiendo del valor de la Udi al momento de disposición).
- La comisión por apertura es del 1% más IVA (Impuesto al Valor Agregado).
- El plazo máximo para pago del crédito es de hasta 12 meses.
- La tasa de interés es fija y competitiva durante todo el plazo del crédito.
- No hay penalización por pagos anticipados.

Requisitos:

- Para ser sujeto de este crédito se debe estar afiliado al programa de Cadenas Productivas.
- Tener un mínimo de 6 meses con publicación de cuentas por cobrar en cadenas productivas de manera consecutiva.
- Contar con buen historial crediticio.
- La empresa deberá presentar una situación financiera sana.
- Contar con la obligación solidaria del principal socio o accionista de la empresa el cual tenga buen historial crediticio, lo cual será verificado a través del buró de crédito.
- Este crédito está disponible para aquellos proveedores que ya operan en cadenas productivas como son: CERAMICA SANTA ANITA - CIFUNSA DEL BAJIO – CINSA - COMERCIAL MEXICANA - CONDUCTORES MONTERREY - CORPORACION CONTROL – CHEDRAUI – FONACOT - GALVAK -GRUPO CALOREX - GRUPO OMNILIFE - GRUPO POSADAS – HERDEZ – HYLSA – LIVERPOOL - MANUFACTURAS CIFUNSA - MANUFACTURAS VITROMEX - NEMAK - PALACIO DE HIERRO - PROMOTORA XCARET - PROMOTORA XELHA - VERO ABASTOS - VERO DULCES – WALMART
- Requisar la solicitud-contrato de crédito y presentar la documentación solicitada.

Documentación:

Para personas morales y personas físicas con actividad empresarial.

- Solicitud contrato de crédito.
- Identificación oficial del solicitante o representante legal.
- Comprobante de domicilio de la empresa o del negocio de la persona física.
- Registro federal de contribuyentes.
- Cedula de identificación fiscal.
- Declaraciones anuales de impuestos de los 2 últimos ejercicios.
- Estado de cuenta de cheques donde recibirá el depósito.
- Autorización de consulta al buró de crédito.

Para personas morales:

- Acta constitutiva y poderes.
- Estados financieros de los últimos 2 ejercicios anuales y parciales.

Para el obligado solidario:

- Identificación oficial y comprobante de domicilio.
- Relación patrimonial.
- Autorización de consulta al buró de crédito.

Se solicitará información del cónyuge de acuerdo al régimen matrimonial de que se trate.

Crédito Pyme.

Crédito Pyme es una opción de financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para tu empresa. La tramitación de este Crédito es únicamente a través de Nafinsa.

Beneficios:

- Se puede utilizar para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo.
- Condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías.
- No necesitas garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.

Características y requisitos: estas pueden variar de acuerdo al banco participante por el momento nafinsa solo cuenta con el apoyo de Crédito Pyme Santander y Crediactivo Banorte

Documentación:

Personas morales:

- Identificación oficial vigente (del representante legal y apoderados).
- Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal).
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal.
- Información financiera.
 - Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
 - Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales.
 - Ultimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
 - Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Personas físicas con actividad empresarial:

- Identificación oficial vigente.
- Comprobante de domicilio reciente.
- Alta ante la S.H.C.P. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público)
- Cédula de identificación fiscal.
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado).
- Información financiera:
 - Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
 - Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
 - Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso.
- Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

Es muy cierto que el Gobierno debe mejorar sus procesos de concesión de créditos, pero también es recomendable que el Empresario se profesionalice más en su negocio y no sólo lo vea como una inversión para “exprimir” todo lo que se pueda.

Cuando un emprendedor inicia una empresa con capital propio, casi nunca piensa que algún día podría requerir un préstamo para crecer y aprovechar otras oportunidades de negocio, es por esto que nunca se plantea tener una administración de calidad. Por tanto, al presentarse el momento le cuesta mucho “formalizar” su administración, pero si desea crecer debe llegar a la conclusión de que es necesario.

Una empresa desde que inicia puede basar su crecimiento en la planeación, contando con información confiable, control en sus recursos humanos, materiales y económicos y sin dudar será sujeto a préstamos y lograr subsistir y crecer. Cuando se crea una empresa no se sabe, si va a tener éxito o no por lo cual muchas de las ocasiones es difícil conseguir algún tipo de apoyo por el alto grado de riesgo.

A modo de resumen presento a continuación una serie de aspectos positivos y negativos de los tipos de financiamiento ya explicados:

Ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento.

Venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos:

Ventajas:

- Se hace más productiva la empresa.
- Es el financiamiento más barato.
- Se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa.

Desventajas:

- No es común que las empresas cuenten con exceso de activos.

Proveedores:

Ventajas:

- Es uno de los financiamientos más económicos.
- Es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa.
- La única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor.

Desventajas:

- El proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- La empresa se atiene a comprar solamente a dicho proveedor.
- Se limita el destino del financiamiento.

Créditos bancarios:

Ventajas:

- El acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos.
- Existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento.
- Se tiene asesoría especializada de ejecutivos.

Desventajas:

- Las tasas de interés son de las más altas en el mercado.
- Los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir.
- Tardan mucho tiempo en resolver la transacción.
- A pesar de la diversidad de programas, los esquemas son poco flexibles.
- Basan buena parte de su decisión en los datos del Buró de Crédito.
- Hay pocos oferentes de este producto.
- No ha sido el negocio principal de los bancos.

Factoraje:

Ventajas:

- Se obtiene pronta respuesta.
- Es una solución para financiar el capital de trabajo.
- Puede usarse como administrador de la cobranza y reduce los costos en la misma.

Desventajas:

- Está limitado a proveedores de grandes tiendas o empresas paraestatales.
- Es uno de los financiamientos más caros que hay, pues la tasa de descuento es alta, lo mismo que comisiones.
- Las empresas del sector en que estamos inscritos tienen infraestructura y servicios limitados porque son pequeñas.
- Hay pocas empresas de factoraje.

Arrendamiento:

Ventajas:

- Representa ventajas fiscales.
- La empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas.
- Se obtiene pronta respuesta.
- Se adapta a las necesidades de los pagos que puede realizar la empresa.

Desventajas:

- El costo de los recursos es alto.
- Se limita sólo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles.
- Controla el destino del financiamiento.

Entidades de ahorro y préstamo:

Ventajas:

- Cualquier socio puede obtener un crédito.
- No exige tener una empresa en funcionamiento.
- El costo del financiamiento se decide entre todos los socios.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- Los requisitos son factibles de cumplir.
- Existen entidades especializadas en algunos sectores.

Desventajas:

- El financiamiento depende del ahorro del cliente.
- No crea experiencia crediticia.
- El cliente necesita tener ahorros para obtener financiamiento.

Uniones de crédito:

Ventajas:

- No se necesita tener un ahorro para solicitar un crédito.
- Existen uniones especializadas en algunos sectores.

Desventajas:

- La tasa de interés la fija el mercado.

Sofoles:

Ventajas:

- Suelen apoyar a segmentos con pocas posibilidades de encontrar financiamiento como obreros o jóvenes estudiantes.

Desventajas:

- La oferta de crédito es muy limitada.
- Su cobertura está muy limitada, pues legalmente tienen un campo de acción muy estrecho.

Causas por las que una Pyme no “encuentra” Financiamiento.

Algunas de las causas por las cuales muchas de las ocasiones una Pyme no “encuentra” un crédito o parece se resumen en la siguiente tabla.

Causas	Origen	Posible Solución
Información financiera incompleta o poco confiable	Desconocimiento del dueño sobre la "utilidad" de la contabilidad Poca exigencia a Contador Público	Capacitación efectiva sobre la "utilidad" de la contabilidad financiera, fiscal y administrativa
Falta de control administrativo	Creer por "impulso" No se cuenta con personal capacitado Desconocimiento de técnicas administrativas	Planeación Implementar Control Interno Capacitar a personal clave para que este a su vez sea "Capacitador" de otros
La operación depende de una sola persona (dueño)	Desconfianza en personal (sobre métodos, aptitudes, procesos, etc.) Desconocimiento de cómo administrar crecimiento	Documentación de procesos y capacitación, auditorías de control Asesoría externa especializada
Causas	Origen	Posible Solución
Fuertes desviaciones fiscales	Renuencia a hacer de Hacienda un "socio" más, debido a experiencias históricas Falta de Planeación Fiscal	Apoyo de especialistas externos en aspectos fiscales y administrativos Aprovechar todo tipo de incentivos ofrecidos por Hacienda para "regularizar" la relación
Carencia de planes sobre el futuro	Dueños "absorbidos" en la operación diaria Negación a delegar Carencia de información confiable para establecer objetivos	Capacitar al personal Establecer controles adecuados Diseñar sistemas de información "caseros" Elaborar planeación estratégica y financiera

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Dueño de empresa en "lista negra" del Buró de Crédito	<p>Generalmente por no pagar algún servicio: Internet, computadoras, etc.</p> <p>Suspensión de pago de deuda por mala operación del negocio</p>	Negociación contundente: mostrar planes de negocio, escenarios financieros, expresar voluntad de pagar, etc.
---	---	--

Pero también existen causas ajenas a la empresa como es el caso del gobierno y de las instituciones financieras.

Causa	Origen	Solución
Burocracia	Diseño de procesos: exceso de requisitos, falta de flexibilidad, corrupción en personal, falta de retroalimentación al empresario, etc.	<p>Rediseño del proceso eliminando requisitos e informando al empresario como puede ser sujeto del crédito en caso de haber sido rechazado</p> <p style="text-align: center;">Flexibilidad</p>

Capítulo V

PASOS A REALIZAR PARA FORMALIZAR UNA EMPRESA ANTE EL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL²⁶

INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.

Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes. Las personas físicas, al momento de tramitar su inscripción en el RFC, deberán presentar su CURP

Gestión: Administración Local de Recaudación, en los Módulos de Atención Fiscal, en los Módulos de Recepción de Trámites Fiscales y a través del Buzón Fiscal; información al contribuyente México, D.F. Lada (55) Tel. 52 27 02 97 y 01 800 90 450 00

Respuesta: va de la respuesta inmediata hasta 3 días hábiles

Vigencia: Indefinida.

Formato: R1 / Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP.

Costo: Gratuito.

DICTAMEN TÉCNICO PARA LA FIJACIÓN, INSTALACIÓN, DISTRIBUCIÓN, UBICACIÓN, MODIFICACIÓN O COLOCACIÓN DE ANUNCIOS.

Dictamen técnico que deberán obtener las personas físicas o morales para solicitar la licencia, revalidación o permiso para la fijación, instalación, distribución, ubicación, modificación o colocación de anuncios permanentes o temporales.

Gestión: Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda Oficialía de partes de la Dirección General de Administración Urbana Av. Morelos 104 planta baja, Colonia Juárez, C.P 06600, Delegación Cuauhtémoc, Teléfono 5703-0080 ext.101 y 106 lunes a viernes de 9:00 a 15:00 horas.

²⁶ Información proporcionado por el Sistema Empresarial Mexicano (SIEM) los tiempos oficiales pueden variar. Dicha información fue proporcionada con base en la posible localización del local a establecer, los domicilios pueden variar.

Respuesta: 20 días hábiles.

Vigencia: AFIRMATIVA FICTA NEGATIVA FICTA 30 días hábiles.

Formato: DGAU-403

Costo: Gratuito.

LICENCIA DE ANUNCIO.

Trámite mediante el cual se otorga la licencia o permiso para fijar, instalar o colocar un anuncio o bien señalar, indicar, mostrar o difundir al público cualquier mensaje.

Gestión: Ventanillas Únicas Delegacionales del D.F. México, D.F. (de 9:00 a 14:00 Hrs.)
Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F.
Lada (55) Tel. 56 11 11 05 y 563 34 00 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: 1 año (renovación).

Formato: AU08

Costo: Se indica que existen diversas modalidades y cuyos costos son variables.

REGISTRO EMPRESARIAL ANTE EL IMSS Y EL INFONAVIT.

El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR.

Gestión: Subdelegaciones/ México, D.F. Lada (55) Tel. 52 41 02 4529 (de 9:00 a 14:00 Hrs.)

Respuesta: 15 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: Aviso de inscripción patronal AFIL01 Formato de inscripción de las empresas en el Seguro de Riesgo de Trabajo SSRT01003 Aviso de inscripción de cada uno de los trabajadores (mínimo uno) AFIL02.

Costo: Gratuito.

CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.

Descripción: Trámite mediante el cual se integra la constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

Gestión: Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Lada (55) Tel. 53 82 34 53 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)

Respuesta: No tiene plazo oficial de respuesta.

Vigencia: Indefinida.

Formato: DC1 **Costo:** Gratuito.

REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES.

Trámite que realizan los propietarios de establecimientos para que se les autorice la descarga de aguas residuales al sistema de alcantarillado urbano.

Gestión: Dirección General de Gestión Ambiental del D.F./Dirección de Regulación y Gestión Ambiental de Aguas, Suelos y Residuos/ Xalapa No. 15, Col. Roma Norte, México, D.F. Lada (55) Tel. 52 09 99 03 (de 9:00 a 14:00 Hrs.) Ventanilla Única de Gestión Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles México, D.F. Tel. 56 11 11 05 y 55 63 34 00 Ext. 379 (de 9:00 a 15:00 Hrs.)

Respuesta: 25 días hábiles.

Vigencia: Indefinida.

Formato: PC33 **Costo:** Gratuito.

PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL.

Trámite mediante el cual se definen las acciones destinadas a la salvaguarda de la integridad física de los empleados y de las personas que concurran al establecimiento.

Gestión: Dirección General de Protección Civil (SEDUVI)/Periférico Sur No. 2769 Col. San Jerónimo Lídice México, D.F. Lada (55) Tel. 56 83 40 86 y 56 83 28 38 ext. 101 (de 9:00 a 15:00 y de 18:00 a 21:00 Hrs.)

Respuesta: 1 mes.

Vigencia: Indefinida.

Formato: CP-02 **Costo:** Gratuito.

ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO.

Trámite mediante el cual se integra a La Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). La integración de la Comisión se maneja de manera interna por las empresas, quedando por parte de la STPS la realización de visitas de inspección.

Gestión: Dirección General de Seguridad e Higiene en el Trabajo / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Piso 19 Col. Barrio de Santo Tomas México, D.F. Lada (55) Tel. 55 63 05 00 ext. 3101 (de 8:30 a 14:30 Hrs.)

Respuesta: No tiene plazo oficial de respuesta.

Vigencia: Indefinida.

Formato: No requiere formato específico. **Costo:** Gratuito.

APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO.

Trámite mediante el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en La Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).

Gestión: Dirección General de Capacitación y Productividad / Av. Azcapotzalco la Villa No. 209 Edificio "E" P.B. Col. Barrio de Santo Tomas, México, D.F. Lada (55) Tel. 53 94 51 66 Ext. 3580 (de 9:30 a 14:30 Hrs.)

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: Determinada en el programa propuesto y no debe exceder de 4 años.

Formato: DC2 **Costo:** Gratuito.

INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS.

Descripción: Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad.

Gestión: Subtesorería de Administración Tributaria Dirección de Registro (Tesorería del D.F.)/ Izazaga No. 89 6° Piso, Col. Centro, México, D.F. Lada (55) Tel. 57 09 00 30 (de 8:00 a 15:00 Hrs.)

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: No aplica vigencia.

Formato: ISIN00996 **Costo:** Gratuito.

ALTA EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO (SIEM).

Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Gestión: Cámara correspondiente de acuerdo a las actividades que realiza. Mayor Información al Tel. 01 800 410 2000

Respuesta: Inmediata.

Vigencia: 1 año (revalidación anual entre enero y febrero).

Formato: SIEM

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

Costo: Comercio Pequeño Hasta 2 empleados \$100.00.

- 3 empleados \$300.00. 4 o más empleados \$640.00.
- Comercio al por Mayor y Servicios Hasta 3 empleados \$300.00, 4 o más empleados \$640.00
- Industrial Hasta 2 empleados \$150.00, 3 a 5 empleados \$350.00, 6 o más empleados \$670.00 pesos.

Capítulo VI

APLICACIÓN PRÁCTICA

Como ya se menciona en el capítulo I no importa el tamaño de la empresa lo cierto es que cada vez se debe competir en un entorno global, lo que implica adquirir y desarrollar la capacidad para competir en nuevos escenarios. Basta revisar la Sección Amarilla del directorio telefónico para darse cuenta que existe un número considerable de empresas y personas en general que se dedican a ofrecer el servicio de mantenimiento, creación y remodelación de jardinería, ramo en el que estamos compitiendo. Pero es imposible basarse en un dato que si bien es ilustrativo, no refleja de manera fiel el mercado y la competencia a que nos enfrentamos, es suficiente echar un vistazo o preguntar en cualquier privada o unidad habitacional de clase media –por hacer una referencia- para darse cuenta del gran número de personas que desarrollan esta actividad sin estar formalmente establecidos, y que también es mi caso.

Si bien las grandes empresas se encuentran relativamente en mejor posición que las PYMES ya que disponen de poder de mercado, producen economías de escala y dispone de influencias políticas y económicas que las empresas de menor tamaño no tienen, cuentan con una enorme desventaja y que en este tipo de servicios es muy significativo el trato directo con el cliente, aspecto que conforme una empresa crece se va perdiendo. Esta será nuestra principal ventaja y punto de partida.

La mano de obra en gran parte es semicalificada, que ha aprendido un oficio mediante la experiencia y la capacitación sin embargo en este rubro no se necesita personal altamente calificado, lo que se requiere es un plan de capacitación adecuado y sobre todo mucha inventiva e imaginación.

Para poder progresar y dar un marco referencial que soporte las decisiones que he tomado y que describiré más adelante enunciare brevemente algunas de las características con las que mi negocio cuenta.

- Es un negocio propio que si bien no se encuentra bien establecido, si cuenta con una cartera de clientes constante.

- Se cuenta con casi ocho años de experiencia en el ramo (diseño, nivelación y mantenimiento de jardines, poda y derribo de árboles, conocimiento y experiencia en la aplicación de agroquímicos –fertilizantes, plaguicidas, etc.-, etc.)
- Varios integrantes de la familia se han dedicado a este oficio por años²⁷
- Se cuenta con la herramienta necesaria para tres trabajadores (desmalezadoras, orilladoras, motosierras, aspersores, mangueras, rehiletos, fumigadoras, etc.).
- Se cuenta con transporte propio.²⁸
- Existe un convenio con los proveedores más significativos (pasto, tierra, planta). si bien no es un convenio escrito, si se ha hecho un “contrato de palabra” con base en la confianza y que se ha validado por cerca de cinco años. En este punto es un poco difícil realizar un contrato formal debido a que se trabaja con productores locales directamente a fin de obtener los mejores precios.
- En cantidades medianas de compra los proveedores otorgan facilidades en el flete y en cantidades significativas ellos proporcionan el flete.

Como expuse en capítulos anteriores existen una gama bien definida de formas de propiedad que van desde el dueño único hasta las sociedades cooperativas. Personalmente la forma de propiedad que se presenta más seductora es la de dueño único de la cual plasmo a continuación algunas de sus características más significativas, sin embargo no descarto una sociedad a mediano plazo de acuerdo a las condiciones que nos vaya presentando el mercado.

Ventajas del dueño único:

- Es fácil de iniciar

²⁷ Si bien el emplear familiares no es lo más recomendable sobre todo cuando se tiene lazo afectivo demasiado fuerte por posibles conflictos en el ámbito laboral, la señalo como una ventaja por la experiencia y los consejos que pueden aportar.

²⁸ No es el transporte ideal para este tipo de trabajo sin embargo en cuanto a movilidad cumple en gran parte con su objetivo.

Formalización de una empresa, Una Alternativa de Desarrollo

- El dueño recibe todos los beneficios
- Se tiene libertad para dirigir
- Tiene pocas restricciones legales
- La firma (no se puede decir sociedad) es fácil de disolver
- Los impuestos se cobran al dueño, no al negocio²⁹

Desventajas

- Responsabilidad ilimitada del dueño respecto de las deudas.
- La dirección del negocio puede convertirse en una pesada carga cuando el negocio crece.
- Se crea un ambiente de oportunidad limitada para los empleados.
- Incertidumbre ante la permanencia, muerte, enfermedad, ya que pueden hacer que la empresa termine automáticamente.

Por lo general los recursos del dueño están limitados casi exclusivamente al dinero que posee, a lo que puede obtener por préstamo de amigos, parientes, etc. a diferencia de otras formas de propiedad.

En el capítulo uno se plantearon algunas interrogantes que me permitiré responder someramente con fines ilustrativos, ya que han sido contestadas de manera más detallada para fines personales.

- ¿Qué tan fácil o difícil es comenzar la organización?

En lo particular se trata de un negocio que ya está en marcha, se tiene una idea si bien no precisa en su totalidad, lo bastante alejada de la vaguedad, de lo que una empresa de este tipo necesita tanto operacional como económicamente.

- ¿cuánto capital se necesita para comenzar el negocio?

Para contestar adecuadamente esta pregunta es necesario un análisis financiero detallado, sin embargo, no es mi intención plasmarlo aquí, sin embargo sí señalo que es posible reunir el capital suficiente en un año (basado en la proyección de los

²⁹ Cuando se trata de dueño único, por lo general se registra como persona física con actividad empresarial. Por lo tanto el dueño y la firma es la misma "cosa".

índices de ventas (ingresos), gastos, etc. (estados financieros) y las tendencias actuales del mercado, con una administración adecuada y no poco esfuerzo.³⁰

- ¿cuáles son los requisitos legales de la empresa?

No formare un ente moral, laborare como una persona física con actividad empresarial (los aspectos legales, así como los derechos y obligaciones, así como un descripción completa se pueden consultar en el capítulo I)

- ¿cuánta flexibilidad de dirección es necesaria para lograr la eficiencia?

Se requiere de una gran flexibilidad ante el cambiante entorno en que se compete, sin embargo –sin ser soñadores- ¿no son estas situaciones y estos entornos la base principal y para la cual nos estamos preparando, acaso no son estos los principales retos que se nos han planteado durante nuestra formación profesional a fin de poder afrontarlos de la mejor manera posible?

- ¿hasta que punto afecta el control del gobierno?

Tener presente el control gubernamental es fundamental a fin de evitar muchos dolores de cabeza, además de los lineamientos de la secretaria de Hacienda y Crédito Público y de los pasos legales descritos en el capítulo anterior, es necesario revisar cuidadosamente la Ley de residuos sólidos para el Distrito Federal, Los lineamientos en cuanto a poda y derribo emite la Secretaria del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca³¹, y particularmente las normas y procedimientos vigentes en cada entidad delegacional en que se tiene pensado laborar.

Sin importar el grado de complejidad o la sencillez con que han sido elaboradas las respuesta, es importante considerar el tamaño del negocio y sobre todo el grado de riesgo que se esta dispuesto a soportar, tomando en cuenta que a mayor riesgo es necesario un mayor control en todos los sentidos.

Como ya he dejado ver en párrafos anteriores y como e mismo titulo de este trabajo lo indica he decido pasar de la actividad de jardinero independiente a la formalización de una empresa de jardinería formalmente, sin embargo no inmediatamente sino a corto plazo (en un año aproximadamente), esto debido a las implicaciones de financiamiento y

³⁰ Hay que recordar que pienso iniciar una micro empresa con cuatro trabajadores de campo y un administrativo.

³¹ www.semarnar.gob.mx

a fin de poder seguir ampliando gradualmente mi cartera de cliente, a partir del inicio de este proyecto he logrado avances significativo y actualmente ya se incorporo una persona mas a este negocio.

Si bien el financiamiento se puede resolver en un periodo mas corto de tiempo, no quiero deslumbrarme con un proyecto que parece lo bastante atractivo, sin embargo se debe tener en cuenta que es una de las causas de mortandad de las pequeñas empresas –tratar de crecer de manera inmediata sin un análisis detallado-. Los resultados arrojados de este trabajo facilitan este proceso mas no lo garantizan al cien por ciento.

Actualmente se cuenta con la capacidad competitiva necesaria para poder participar activamente en el mercado, sin la necesidad de caer en una guerra de precios que solo castiga a los participantes, basados en una política de fijación de precio apoyada más en la calidad y el reconocimiento del servicio que por el volumen de ventas.

Selección de la localización apropiada.

Al formalizar este negocio existe la posibilidad de seguir trabajando de la misma manera a como se ha venido realizando, es decir, por vía telefónica y correo electrónico, a pesar de que es funcional no es la mejor manera de trabajar, debido a que es recomendable tener un oficina de manera formal así como un espacio de exhibición principalmente a fin de otorgar una mayor difusión a nuestro servicio.

Al seleccionar la localización en el sector servicios, en el caso particular que me atañe, no es del todo necesario estar donde existe una gran afluencia de personas, ya que el servicio que se ofrece es a domicilio y la publicidad la mayoría de las ocasiones es directa ya sea por recomendación o por la exposición de trabajo. Se tienen ubicado dos posibles localizaciones³² del local comercial, por una parte uno en la delegación Xochimilco y uno mas en San Jerónimo Lidice, que es la zona donde viven la mayoría de los clientes actuales.

³² Con las condiciones necesarias, dos cajones de estacionamiento y una pequeña área verde con amplio uso de suelo.

Los clientes:

La empresa a la que estamos dando forma, por el tipo de servicios que se ofrece, se puede afirmar que los clientes que abarca son en este momento personas de clase media a alta, debido a que son el segmento de población que esta dispuesto a pagar o realizar un desembolso de manera periódica a fin de conservar en las mejores condiciones su jardín, además del desembolso que requiere, muchos de los individuos que se encuentran fuera de esta variable de segmentación por lo general prefieren realizar el mantenimiento de manera personal.

Como ya he expresado anteriormente cuento con una base real de clientes fieles a nuestro servicio, ya que son clientes que tiene tiempo “trabajando” con nosotros. Derivado de lo anterior he decidido a seguir con la misma variable de segmentación sin ignorar otros nichos de mercado como son empresas privadas y gubernamentales, en el primer caso uno de los factores que no nos ha permitido ingresar a pesar de contar con los contactos necesarios es debido a la escasa posibilidad de facturar, el cual se ve superado al darse de alta como hemos decidido. En la segunda opción se ve facilitado el ingreso basado en la Ley de Adquisiciones de Bienes y Servicios para el Distrito Federal el cual señala en su primer capítulo la obligación de los funcionarios de contratar y fomentar el desarrollo de empresas locales.

Financiamiento:

Este punto no es tan grave como al que se enfrentan muchos de los emprendedores, personalmente se ve facilitado por ser un negocio en marcha que permite autofinanciarse parcialmente, además de contar con un apoyo considerable por parte de familiares al externan la inquietud de formar un negocio propio.

Al llevar a cabo una adecuada administración y una política personal de austeridad es posible lograr el financiamiento adecuado que permita ampliar el negocio de manera gradual a mediano plazo.

CONCLUSIONES

Al término de esta investigación considero haber cumplido con los lineamientos planteados al inicio de la misma, si bien la idea en un principio, (el motivo de este trabajo) parecía una cosa sencilla y poco compleja, me he dado cuenta que es posible profundizar tanto como se desee. Y cada uno de nosotros podemos labrar nuestro futuro en la medida en que realicemos nuestro mejor esfuerzo en la realización de las metas que nos hemos trazado.

En la actualidad es difícil por no decir imposible, describir detalladamente todos los aspectos favorables y desfavorables que atañen a una empresa en cualquier parte del mundo, sin embargo es posible determinar cuales son los fenómenos que mas nos atañen en la realización de la empresa que nos hemos trazado. Sea cual sea el tamaño y el sector de actividad de una empresa, hoy mas que en ninguna otra época debe competir en un entorno global, ante este fenómeno las Pymes no están en similares condiciones tecnológicas a las grandes empresas, esto restringe la eficiencia interna de la empresa y la calidad de sus servicios o productos. Cuentan algunas con tecnología pero esta llega a ser rudimentaria y aunque suene demasiado pesimista artesanal en algunos casos, y en muchos casos obsoleta, lo cual representa una gran barrera para competir en el mercado.

En este sentido, se debe escoger las herramientas adecuadas para administrar la organización interna, optimizar los procesos y planificar la actividad. Esto significa adquirir la capacidad para competir en nuevos escenarios.

Es cierto que las PYMEs se han ido quedado rezagadas y han sido incapaces de competir y participar en los mercados debido a que no están preparadas para las exigencias que la globalización impone. Sin embargo no todo esta perdido, cuentan con características suficientes para lograr mejorar su posición en el ambiente competitivo. De no creer firmemente en lo anterior no hubiera emprendido y no le hubiera dedicado tiempo a esta investigación.

Hay que recordar que las Pymes, contribuyen a generar un adecuado factor de ingresos para el país, poseen un gran poder generador de empleos (estables o temporales) y a la vez emplean a la mano de obra más abundante en nuestro país tanto calificada como no calificada. Reduciendo los niveles de desempleo existentes en la población.

Sin duda y como ya se describió mas ampliamente en el primer capitulo las micro, pequeñas y medianas empresas necesitan una estrategia de gestión tecnológica que incluya conocimiento, información y la toma de decisiones oportunas para ser más competitivas. Además la baja formación académica tanto de propietarios como de trabajadores constituye también un obstáculo para la inserción en el proceso de desarrollo. Esta realidad es tan dramática que casi la mitad de los dueños de empresas apenas han cursado hasta el nivel primaria y un tercio de los trabajadores que laboran en este tipo de empresas también están en similar condición, pero por que caer en solo cifras que si bien reflejan el sentido duro de la realidad.

Hay que recordar que la vida esta llena de matices, ¿no es verdad que muchas de las grandes empresas empezaron en un taller, en el patio de una casa, etc.? ¿Acaso no se nos ha alentado durante nuestra estancia en la universidad – de parte de algunos profesores más que de otros- a ser personas productivas y como buenos administradores a preocuparnos por los trabajadores en general? ¿No se nos han proporcionado las herramientas necesarias?

Puedo y he contestado afirmativamente los cuestionamientos realizados, sin embargo por mas cualidades y condiciones personales que se tengan, una empresa es un sistema que se encuentra directamente relacionado con su entorno, por lo que considero que es necesario que se implemente un sistema de incentivos y de disposiciones especificas para fortalecer las capacidades organizativas y administrativas de las Pymes, así como simplificar el marco legal en el cual se enmarcan. Ambas carencias en la actualidad derivan en que la mayoría de éstas se queden en el sector informal, sin mayores posibilidades de desarrollo, asumiendo costos elevados y siendo excluida de los principales instrumentos de apoyo.

A fin de recortar la economía informal en éste tipo de empresas se requiere de menor presión fiscal que facilite la emersión de ciertas actividades. Muchas empresas estarían dispuestas a jugar limpio si no existieran tantos impuestos. De esta forma se incentivara a que estas empresas se oficialicen.

No somos pocos quienes nos hemos preguntado si debemos autoemplearnos, Esta ha sido una pregunta recurrente sobre todo en aquellas personas a quienes ha sido difícil encontrar un empleo estable y bien remunerado. Sin embargo, tomar una decisión

tan importante como la de auto-emplearse o abrir un negocio propio, no debe hacerse tan a la ligera³³.

Las estadísticas demuestran que del 100% de microempresas que inician actividades, solamente el 10-12% continúan operando de después del primer año. ¿Qué hicieron diferente las empresas que continúan operando? Básicamente son tres los factores determinantes:

1. Planeación
2. Contar con capital suficiente para iniciar operaciones.
3. Contar con capital suficiente para soportar las operaciones por más de un año

Si alguno de estos elementos faltaba, seguramente el negocio cerraría en un par de meses.

La realidad nos demuestra que el 90% de los negocios inicia sin dos de los factores. Es decir la mayoría de los negocios inician teniendo solamente el segundo elemento; Capital suficiente para iniciar operaciones. En casos extremos pero reales, se inicia aun sin contar un capital inicial propio, solicitando préstamos que posteriormente se vuelven una verdadera complicación para pagar y pueden convertirse en la razón por la cual el negocio desaparece y no solo este, también esta en juego los ahorros de “toda la vida” y posiblemente el patrimonio de la familia.

Si se ha pensado iniciar tu propio negocio, ya sea porque se tiene espíritu emprendedor o porque la falta de empleo nos obliga a buscar otras alternativas de obtener ingreso, o simplemente por espíritu aventurero, si no son todos, es necesario considera que debemos contar con los tres factores arriba mencionados. De lo contrario, sólo se emprenderá una aventura que puede complicarse verdaderamente y convertirse en una pesadilla.

Los tres factores son muy importantes. Si contamos con el capital suficiente para iniciar tu negocio y sostenerlo por un largo período pero no se planea adecuadamente, se corre el riesgo de perder toda tu inversión. Personalmente este punto se ve superado debido a la experiencia que tenemos en el negocio, es decir no se necesita una gran inversión, ya que actualmente estamos en operaciones y contamos con el respaldo de

³³ Personalmente antes de iniciar esta investigación no había valorado adecuadamente algunos aspectos importante para que un negocio opere correctamente, si bien este es el primer paso, si facilita la formalización de un negocio propio –empresa de jardinería- que es el motor base de este trabajo.

cerca de seis años en el negocio, mas no estamos a salvo de imponderables que nos ofrece el entorno actual, por lo cual no podemos minimizar ningún aspecto.

El sentirse autosuficientes es tal vez el peor sentimiento que se puede tener en los negocios, por lo que se debe recurrir a la asesoría de expertos –sin echar por tierra todas las herramientas y habilidades que se nos ha proporcionado a lo largo de nuestra formación académica- este punto no necesariamente tiene que consumir recursos como se piensa, existen algunos es cursos y recursos³⁴ que permiten a las personas que deseen iniciar un negocio propio, llevar a cabo la planeación del mismo de manera correcta y efectiva.

Muchos de esos cursos están disponibles en Internet para aquellas personas que deseen capacitarse antes de arriesgar los ahorros de su vida en un negocio propio. A modo de resumen quisiera enlistar algunas de las decisiones y acciones que se necesitan para formar una empresa, mismas que han sido extraídas del cuerpo del presente, son:

- a) Determinar el giro de la empresa.
- b) Decidir la forma de sociedad o forma alternativa de operación (Ver capítulo I)
- c) Definir tres posibles nombres y pedir, en el caso de México, a La Secretaría de Relaciones Exteriores la aceptación de uno de éstos.
- d) Tener una razón social.
- e) Establecer el objeto de la sociedad. definir los accionistas y el número, valor y porcentaje de acciones.

Establecer el monto del capital social, Tener información sobre los datos generales de los accionistas (nombres, nacionalidad, fecha y lugar de nacimiento, domicilio, estado civil y calidad migratoria si es extranjero). Duración de la sociedad y demás requisitos que se describieron con anterioridad.

³⁴ Basta entrar a la página de La Secretaría de Economía, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a NAFINSA, para obtener cursos vía Internet a un módico precio –ocasionalmente gratis- además que nos orientan y ayudan a lo largo de dicho proceso. Más todo tiene un costo de oportunidad y en este caso es el tiempo que se debe esperar y enfrentarse en algunas ocasiones a un largo proceso burocrático.

BIBLIOGRAFIA

- Méndez, Morales José Silvestre. Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México. 1996
- Musselman, Vernon a. Introducción a los Negocios Modernos, análisis e interpretación. Ed. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México. 1987
- Reza, Trosino Jesús Carlos, El empresario Hábil 2, ECAFSA México 1997
- Ortega Ochoa Rosa Ma., Villegas H. Eduardo Villegas Sistema Financiero de México, Ed Mc. Graw Hill.
- Ley General de Sociedades Mercantiles 2005.
- Ley General de Sociedades Cooperativas 2005.
- Código civil de la Federación 2005.
- Diario Oficial de la Federación 30 de diciembre de 2002 del
- www.directorio.gob.mx/wwwbuscador.php?palabras=pymes
- www.pyme.gob.mx/guiasdetramites/guia.asp?lenguaje=0
- www.contactopyme.gob.mx/financiamiento/registro.asp?accion=nuevo
- www.shcp.gob.mx
- www.se.gob.mx
- www.semarnar.gob.mx

ANEXO A

SOLICITUD PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD³⁵

³⁵ La información expresada es solo con fines ilustrativos de ninguna manera hace responsable al autor por su contenido o por el uso que se le pueda hacer de esta. La notaria queda libre de toda responsabilidad inherente a este formato.

ANEXO B

a) Anexo 4

b) Formato R-1

c) CURP

ANEXO C

Contactos

ACO (Mi Alcancía), Barranca del Muerto 530, Col. Alpes 01010, México, D.F., Tel. MEX (525) 490-2600, fax. MEX (525) 490-2685

Fincomun, Av. Coyoacán 1843 Col. Acacias del Valle 03100 México, D.F., Tel. MEX (525) 5424-0371, fincomun@mail.internet.com.mx

Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural A.C., Quemada 40, Col. Narvarte 03020, México, D.F., Tel./fax. MEX (525)530-0442 / 0443

Opción PROA, S.A. de C.V., Boulevard Interlomas 5, Local 1, 2 y 3, Centro Comercial Interlomas, Col. Lomas Anáhuac 52760, Estado de México, Tel. /fax. MEX (525) 209-0360;

Santa Fe (Microcréditos en Guanajuato), Blvd. Campestre 208, Col. Jardines del Moral 37160 León, Guanajuato., Tels. MEX (547)17-0498 Y 73-1056, fax. MEX (547)17-6498, sefide@online.com.mx

Tramitadora de Carga Aérea, Irapuato 68, Col. Peñón de los Baños 15520, México, D.F., Tel. MEX (525) 785-8602/7641, fax. MEX (525) 785-7995, tramitela@ragnatela.net.mx

Unión de crédito para la Mujer Empresaria, Paseo de las Palmas 555-701, Col. Lomas de Chapultepec 01000, México, D.F., Tel. MEX (525) 520-3115, 34, fax. MEX (525) 520-3560

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA



Casa abierta al tiempo
DIVISIÓN CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

NOMBRE DE PROYECTO

**"FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA, UNA
ALTERNATIVA DE DESARROLLO".**

ASESOR:

EDUARDO VILLEGAS HERNÁNDEZ

PRESENTA:

VÁSQUEZ JUÁREZ CÉSAR

ABRIL DE 2005

*se formaliza
2/May/05*