

UAO



**POR
U N A
EXCELENCIA
ACADEMICA
PROFESIONAL**

UNIVERSIDAD ALZATE DE OZUMBA

UNIVERSIDAD ALZATE DE OZUMBA

INCORPORADA A LA UNAM CLAVE 8898 - 02

**LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS EN LA ZONA ORIENTE
DESPUÉS DE LA CRISIS DE 2008.**

CASO:

COMERCIALIZADORA, AGRO. SANTO DOMINGO S.A. DE C.V.

Y

PROCESADORA DE ALIMENTOS FRANCAR S. DE R. L.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A:

ROCHA VALENCIA CLAUDIA IVETH

ASESOR DE TESIS:

C.P. MARTHA LAURA HERRERA ZENTENO

OZUMBA, MÉXICO

ABRIL 2012.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

A Dios:

Que me dio la oportunidad de vivir, por iluminar mi camino y poner los medios para poder concluir mi carrera, por darme fortaleza espiritual y física, para poder alcanzar uno de mis más grandes anhelos.

Gracias Dios por tu infinita bondad y gran amor.

A mis padres Gerardo y María Antonia:

Que me dieron la vida, ¡Seres Admirables!, ejemplo de constancia y perseverancia que me han encaminado y guiado, siempre por el valor mostrado para salir adelante, a pesar de las adversidades. Gracias por los principios y valores enseñados, para ser una persona de bien, por darme una carrera para mi futuro, creer en mí y luchar conmigo para poder alcanzar uno de mis tantos sueños.

Les agradezco todo su amor y apoyo incondicional.

A mi hermano Jesús Gerardo:

Por ser mi principal aliciente, que me da fortaleza para seguir adelante y ser un buen ejemplo para él, este triunfo lo comparto contigo, por que se que muy pronto también me harás participe del éxito de concluir tu carrera, con la cual recompensaremos los sacrificios de nuestros padres y seremos su gran orgullo.

Gracias por desearme siempre lo mejor.

A mis familiares:

Abuela, tíos, primos y sobrinos, por todo su apoyo moral y confianza que me impulsa a seguir adelante.

† *A mis abuelos que ya no están, pero siempre tendrán un lugar especial en mi corazón, donde se mantendrán vivos en mí sus recuerdos, valores y principios enseñados, que han sido la base fundamental para mi desarrollo personal.*

Gracias a todos

A el Arq. Gabriel Saturnino B.

Un gran hombre que Dios puso en mi camino y con quien pronto compartiré mi vida, a quien agradezco su amor, apoyo, cariño y comprensión, fuente de inspiración y fortaleza para seguir adelante.

Gracias por todo tu amor.

AGRADECIMIENTOS

A la C.P. Martha Laura Herrera Zenteno:

Mujer admirable y gran amiga!. Que nos compartió sus conocimientos y sabiduría, brindo su apoyo incondicional y orientación para el desarrollo de la presente Tesis.

A mis profesores:

Por sus conocimientos y consejos transmitidos, para el desarrollo de nuestra formación académica y personal.

A mis compañeros y amigos:

Por el apoyo mutuo, formar parte importante de mí vida y compartir grandes momentos.

*A mi gran amiga **Milca Sarai** por los momentos inolvidables, que vivimos a lo largo de nuestra carrera universitaria, por su apoyo y compañía para la realización de esta Tesis.*

A la Universidad Álzate de Ozumba:

Por brindarme un sin fin de conocimientos y herramientas necesarias para mi desarrollo personal y profesional, por permitirme ser parte de una nueva generación de triunfadores.

A los directivos y socios de la empresa, Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L., Amigos y compañeros de D'Gari.

Por permitir desarrollarme en el ámbito laboral, enriquecer mis conocimientos y habilidades, para poder terminar con éxito mi carrera profesional, además del apoyo brindado para la realización de la presente.

Finalmente a todas las personas que se cruzaron en mi camino y me brindaron su apoyo moral, cariño y amistad para poder convertir este sueño en realidad.

A todos ellos.

Gracias de todo corazón!

Claudia Iveth

INDICE

Introducción	7
--------------	---

CAPITULO PRIMERO SITUACIÓN FINANCIERA

1.1. Introducción	9
1.2. Definición	10
1.3. Características	10
1.4. Elementos	12
1.5. Clasificación, contenido y usos de los Estados Financieros	14
1.6. Pasos para generar Información Financiera	23
1.7. Libros Contables	26

CAPITULO SEGUNDO MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

2.1. Introducción	32
2.2. Definición	33
2.3. La Micro y Pequeña Empresa y su Subdivisión	34
2.4. Características de la Micro y Pequeña Empresa	35
2.5. Organización Empresarial	38
2.6. Organización Financiera	40
2.7. Factores que Influyen en el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa.	41
2.7.1. Insumos	41
2.7.2. Mercado	42
2.7.3. Clientes	43
2.7.4. Competencia	44
2.7.5. Financiamiento	46
2.8. Problemas de la Micro y Pequeña Empresa	47
2.9. Fuerzas y Debilidades	49

CAPITULO TERCERO

CRISIS

3.1. Introducción	51
3.2. Definición de Crisis Económica	53
3.3. Antecedentes de la Crisis de 2008	54
3.4. Factores de la Crisis de 2008 que afectan a las PYMES	55
3.5. Repercusiones de la Crisis de 2008, para las PYMES	56
3.6. Situación Financiera de las Micro y Pequeñas Empresas después de la crisis de 2008.	58
3.7. Entorno actual de las Micro y Pequeñas Empresas después de la crisis de 2008	60

CAPITULO CUARTO

EMPRESAS A ESTUDIAR

4.1. Ambiente Externo de Comercializadora de Granos “Agro Santo Domingo, S.A. de C.V”	64
4.1.1 Municipio de Juchitepec, Edo. De Mèx.	64
4.1.2 Localización	64
4.1.3 Ambiente Geográfico	65
4.1.4 Ambiente Económico	66
4.1.5 Ambiente Político	68
4.1.6 Ambiente Social y Cultural	69
4.2. Comercializadora de Granos “Agro Santo Domingo, S.A. de C.V”	71
4.2.1. Misión	71
4.2.2. Visión	71
4.2.3. Objetivo General	71
4.2.4. Objetivos Específicos	71
4.2.5. Organigrama	72
4.2.6. Localización	72
4.2.7. Descripción de Procesos	72

4.2.8. Sistemas de Información Financiera	74
4.2.9. Efectos de la Crisis en su Situación Financiera	79
4.2.10. Conclusiones	81
4.3. Ambiente Externo de Procesadora de Alimentos Francar, S de R.L.	83
4.3.1. Municipio de Chalco, Edo. De México	83
4.3.2. Localización	83
4.3.3. Ambiente Geográfico	84
4.3.4. Ambiente Económico	85
4.3.5. Ambiente Político	86
4.3.6. Ambiente Social y Cultural.	87
4.4. Procesadora de Alimentos Francar, S de R.L.	88
4.4.1. Misión	88
4.4.2. Visión	88
4.4.3. Objetivo General	88
4.4.4. Objetivos Específicos	88
4.4.5. Organigrama	89
4.4.6. Localización	89
4.4.7. Descripción de Procesos	89
4.4.8. Sistemas de Información Financiera	90
4.4.9. Efectos de la Crisis en su Situación Financiera	93
4.4.10. Conclusiones	96
Conclusiones Generales	97
Propuestas para las MYPES	100
Glosario	101
Bibliografía.	103

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como objetivo conocer la situación financiera de las Micro y Pequeñas Empresas establecidas en la zona oriente, después de la crisis de 2008, caso: Comercializadora, Agro. Santo Domingo, S.A. de C.V. y Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L.

Averiguar si las MYPES, muestran en su situación financiera la veracidad de lo que sucede en su empresa y los costos que la crisis genera en ellas.

Identificar y conocer los factores que dieron origen a la crisis de 2008 y que afectan principalmente a las MYPES para describir cómo se reflejaron dichos efectos en su situación financiera.

En el primer capítulo se habla sobre la situación financiera, definición, características, elementos, clasificación, contenido y uso de los estados financieros, pasos para generar información financiera y libros contables.

En el segundo capítulo, se describe a las Micro y Pequeñas Empresas, sus características, recursos, organización empresarial y financiera, los factores que influyen en su desarrollo (insumos, mercado, clientes, competencia y financiamiento), además de conocer sus fortalezas y debilidades.

En el tercer capítulo, se aborda el tema central sobre la crisis, antecedentes, factores que afectan a las MYPES y las repercusiones de dicha crisis. Se describe la situación financiera de la MYPES y el entorno actual después de dicha crisis.

En el último capítulo, se analizan las empresas a estudiar, Comercializadora, Agro. Santo Domingo, S.A. de C.V. y Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L. , se describe su ambiente externo, localización,

ambiente geográfico, económico, político, social y cultural, además de conocer su misión, visión, objetivos general y específicos, organigrama, localización, descripción de procesos, sistemas de información financiera y efectos de la crisis en la situación financiera de cada una de ellas.

Por último se formulan conclusiones haciendo una conexión entre lo teórico y los casos estudiados para dar respuesta al objetivo principal respecto a la situación financiera de ambas empresas estudiadas, después de la crisis de 2008. Así como, propuestas que permitan a las MYPES tener una mejor visión, desarrollar su potencial y elevar el nivel de competencia.

CAPITULO PRIMERO

SITUACIÓN FINANCIERA

1.1 Introducción

La situación financiera es aquella que estudia la posibilidad que tiene el agente económico de generar riqueza de su propiedad, es decir la creación de bienes económicos. Sin embargo el reconocimiento de estos bienes se expresa cuantitativamente en términos monetarios por lo que existen documentos que muestran la generación de riqueza, estos documentos son conocidos como estados financieros básicos: Balance General o Estado de Posición Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo.

Estos documentos muestran la situación económica así como las pérdidas y ganancias de la empresa. A su conjunto se le conoce como información financiera. Para ellos las características fundamentales que deben tener son utilidad y confiabilidad.

Montesinos (1981) sostuvo que la utilidad, como característica de la información financiera, es la cualidad de adecuar ésta al propósito de los usuarios, entre los que se encuentran accionistas, inversionistas, trabajadores, proveedores, acreedores, gobierno y en general la sociedad.

Hemos definido que la situación financiera es el conjunto de Estados Financieros que reflejan la veracidad de lo que sucede en la empresa.

Los estados financieros presentan a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

1.2 Definición

Grinaker (1981) dijo que es un documento contable que refleja la *situación financiera* de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye Activo, Pasivo y Capital Contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.

Elizondo (2003) sostuvo que los estados de posición financiera muestran el Activo, Pasivo y Capital, de una entidad económica, valuadas en unidades monetarias, en una fecha determinada .

Concretamos a la situación financiera como documentos contables que permiten visualizar y analizar los movimientos de pérdidas y ganancias que genera una empresa en un periodo determinado.

1.3 Características

La característica de la información financiera es la cualidad de adecuar ésta al propósito de los usuarios.

Las características fundamentales que debe tener la información financiera son utilidad y confiabilidad.

La página de internet mitecnologico.com (2008) señala las siguientes características de la situación financiera:

1.-Es un estado financiero que presenta informes cuantitativos sobre la situación financiera y los resultados de las operaciones, que deben ser remitidos periódicamente a la Dirección General, incluyen información de Activos, Pasivos y Patrimonio así como de Ingresos y Gastos.

2.- Muestra el Activo, Pasivo y Capital Contable de una empresa, en la cual su propietario puede ser una persona física o moral.

3.- La información que proporciona corresponde a una fecha fija.

4.- Se confecciona a base del saldo de las cuentas del Balance General. En el se puede mostrar la situación financiera de la empresa. Es utilizado para registrar los movimientos resultado de las cuentas para verificar que las deudas y los bienes de la empresa.

[<http://www.mitecnologico.com/Main/ContabilidadFinancieraIS>]

Elizondo (2003) Indicó que era oportuno considerar las siguientes características de la situación financiera

1.- Muestra la situación financiera de las entidades económicas, esto es, da a conocer el valor monetario de su Activo, Pasivo y Capital.

2.- Se trata de un estado financiero estático, lo cual significa que el contenido de su información se presenta a una fecha determinada.

3.- Aunque es posible formularlo en cualquier fecha, la costumbre y las disposiciones legales, han establecido que se elabore cuando menos, una vez al año.

4.-El estado de situación financiera siempre lo compondrán: encabezado, cuerpo y pie.

1.4 Elementos

Elizondo (2003) menciona que los elementos básicos de los estados de situación financiera son: encabezado, cuerpo y pie. (Ver esquema 1.4.1)

El encabezado, se integra por:

- Nombre de la empresa
- Nombre del estado financiero
- La fecha a la cual se refiere la información.

El cuerpo se integra por:

- Conceptos de Activo y su valor
- Conceptos de Pasivo y su valor
- Conceptos de Capital Contable y su valor

El pie se integra por:

- Nombre y firma de quien lo confecciona, audita o interpreta.
- Notas a los estados financieros

El cuerpo del estado de situación financiera puede presentarse de dos formas:

- 1) Forma de cuenta u horizontal: el Activo y sus valores se presentan del lado izquierdo; a la derecha, el Pasivo y el Capital y sus valores respectivos.
- 2) Forma de reporte o vertical: se presenta en primer término el Activo y sus valores, en seguida y hacia abajo se muestra el Pasivo y el Capital con sus correspondientes Valores.



Agro Santo Domingo S.A. de C.V.

Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2009

ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO A CORTO PLAZO
Caja y Bancos	Proveedores
Cuentas por Cobrar	Cuentas por pagar
Provis. Cuentas Incobrables	Provisión para I S R
Almacén de Materias Primas	Total Pasivo a Corto P.
Producción en Proceso	
Almacén de Artículos Terminados	
Total Activo Circulante	
FIJO	A LARGO PLAZO
Terrenos	Préstamos Bancarios
Maquinaria Industrial	
Mobiliario y Equipo	Suma Total Pasivo
Equipo de Transporte	
Depreciación Acumulada	
Total Activo Fijo	
GASTOS DIFERIDOS	CAPITAL CONTABLE
Gastos de Instalac. y Organiz.	Capital Social
Amortiz Gastos Inst. y Org.	Reservas de Capital
Impuestos pagados por anticipado	Utilidad del Ejercicio
Total Cargos Diferidos	Suma Capital Contable
Suma Total Activo	Suma Pasivo y Capital

C.P. GUADALUPE JUAREZ MEDINA

Figura 1.4.1 Elementos de la Situación Financiera.

1.5 Clasificación, contenido y uso de los Estados Financieros

Los Estados Financieros básico son:

1. Balance General
2. Estado de Resultados
3. Estado de Flujo de Efectivo.

Balance General

Hatzacorsian (2007) Sostuvo que el *Balance General* es un Informe Financiero que da cuenta del estado de la economía y finanzas de una institución en un momento o durante un lapso determinado. Muestra los Activos, Pasivos y Capital Contable a una fecha determinada.

Balance General (Cuentas que Integran el Esquema)

ACTIVO

CIRCULANTE:

- Caja
- Bancos
- Inversiones temporales
- Clientes
- Documentos por cobrar
- Deudores diversos
- Almacén de mercancías
- Seguros pagados por anticipado.

FIJO:

- Terrenos
- Edificios
- Mobiliario y equipo de oficina
- Equipo de transporte
- Equipo de cómputo

CARGOS DIFERIDOS:

- Gastos de organización
- Gastos de instalación

PASIVO

CIRCULANTE:

- Proveedores
- Documentos por pagar
- Impuestos por pagar
- Acreedores diversos.

CREDITOS DIFERIDOS:

- Rentas cobradas por anticipado
- Intereses cobrados por anticipado

A LA LARGO PLAZO (O FIJO)

- Acreedores hipotecarios
- Préstamos bancarios a largo plazo

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL CONTRIBUIDO:

- Capital Social

CAPITAL GANADO

- Utilidad del Ejercicio

Estados de Resultados

Hatzacorsian (2007) Indica que el *Estado de Resultados*; es un documento contable complementario donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de la empresa tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del balance general.

Estado De Resultados (Cuentas que Integran el Esquema)

Ventas

(-) Devoluciones y descuentos

Ingresos operacionales

(-) Costo de ventas

Utilidad Bruta

(-) Gastos operacionales de ventas

(-) Gastos operacionales de administración

Utilidad Operacional

(+) Ingresos no operacionales

(-) Gastos no operacionales

Utilidad Neta Antes De Impuestos (ISR y PTU)

(-) Impuesto de renta y complementarios

(+) Participación de utilidades a trabajadores

Utilidad Líquida

(-) Reservas

Utilidad Del Ejercicio o Utilidad del Ejercicio.

Los estados financieros son los informes sobre la situación financiera y económica de una empresa en un periodo determinado.

El Estado de Resultados muestra operaciones devengadas del periodo.

Estado de Flujo de Efectivo

Rosado (2008). Menciona en sus estudios más recientes que el *Estado de Flujo de Efectivo* es aquel que presenta las operaciones realizadas en el periodo, es decir, las entradas y salidas de efectivo por actividades de operación, inversión y financiamiento, lo que servirá a la gerencia de las empresas para la toma de decisiones:

Dependiendo del entorno económico, debe prepararse sobre las siguientes bases:

a) Entorno no inflacionario: Estado expresado en valores nominales.

b) Entorno inflacionario: Estado expresado en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del periodo actual.

Norma General

Deben excluirse todas las operaciones que no afectaron los flujos de efectivo.

Entres estas operaciones se pueden presentar las siguientes:

- Adquisición a crédito de activo fijo.
- Fluctuaciones cambiarias devengadas no realizadas.
- Ajustes por valor razonable.
- Conversión de deuda a capital y dividendos en acciones.
- Pagos en acciones a los empleados.
- Donaciones o aportaciones de capital en especie.
- Creación de reservas, etc.
- Y cualquier otro traspaso entre compañías de capital.

Estado De Flujos De Efectivo (Cuentas que Integran la Estructura Básica)

Actividades de Operación

(+/-) Actividades de Inversión

(=) Efectivo excedente para aplicar o, a obtener en actividades de financiamiento

(+/-) Actividades de Financiamiento

(=) Incremento o disminución neto de efectivo

(+/-) Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación

(+/-) Efectivo al principio del periodo

(=) Efectivo al final del periodo

Estructura Básica

El Estado de Flujos de Efectivo, dentro de cada grupo de actividades debe presentar; flujos de efectivo en términos brutos mostrando los principales conceptos de cobros y pagos.

Pueden presentarse en términos netos cuando:

- a) Cobros y pagos de partidas cuya rotación es rápida
- b) Cobros y pagos por cuenta de clientes, netos de los descuentos o rebajas efectuadas.
- c) Pagos y cobros de proveedores.

1.- Actividades de Operación

- Constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad
- Son un indicador de la medida en que se generan fondos líquidos ya que muestran la capacidad para:

- a) Mantener la operación.
- b) Hacer inversiones a largo plazo (sin recurrir a fuentes externas de financiamiento)
- c) Pagar financiamientos y dividendos.

- Incluye actividades que intervienen en la determinación de la utilidad o pérdida neta de la entidad.
- Excluye actividades asociadas con actividades de inversión y/o financiamiento.

Entre los ejemplos más sobresalientes se encuentran los de cobros y pagos a incluir son:

- a) Cobros a clientes por venta de bienes y prestación servicios.
- b) Cobros por regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos.
- c) Pagos a proveedores por suministros de bienes.
- d) Pagos a empleados por sueldos y demás beneficios.
- e) Pago o devoluciones por impuestos a la utilidad.
- f) Por intereses y comisiones de instrumentos financieros con fines de negociación.
- g) De las entidades de seguro por concepto de primas y prestaciones.
- h) Cualquier otro que no sea inversión o financiamiento. (Contrato de cobertura).

2.-Actividades de Inversión

- Representan inversiones en activos que, esencialmente, generan ingresos y flujos de efectivo en el mediano o largo plazo.
- Deben incluirse también los flujos de efectivo derivados de la disposición de tales activos.

Ejemplos de cobros y pagos a incluir:

- a) Por adquisición, instalación, venta de activo fijo o intangibles y otros activos a largo plazo.
- b) Por adquisición, reembolso o intereses de instrumentos de deuda emitidos por otras entidades: instrumentos disponibles para la venta o conservados al vencimiento.
- c) Por adquisición, reembolso o dividendos de instrumentos de capital emitidos por otras entidades: inversiones en asociadas.
- d) Préstamos en efectivo a terceros no relacionados con la operación.
- e) Cobros en efectivo derivados del reembolso de préstamos a terceros.

3.-Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o, efectivo a obtener de actividades de financiamiento

Es la suma algebraica de los flujos de efectivo de “actividades de operación” y “actividades de inversión”.

A estos resultados se les denomina “Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento” mismo que se utiliza efectivo a obtener de actividades de financiamiento.

4.-Actividades de Financiamiento.

- Flujos destinados a cubrir necesidades de la entidad como consecuencia de sus actividades de operación e inversión.
- Muestra la capacidad de la entidad para restituir a sus acreedores financieros y a sus propietarios, los recursos que canalizaron a la entidad.
- Representan flujos derivados de relación con propietarios y acreedores financieros para el pago de sus rendimientos.

Ejemplos de cobros y pagos a incluir:

- a) Por emisión, reembolso o dividendos de instrumentos de capital emitidos por la propia entidad (emisión de acciones) netos de los gastos.
- b) Por emisión, reembolso o intereses de instrumentos de deuda emitidos por la propia entidad (emisión de obligaciones) netos de los gastos.
- c) Pagos para amortizar la deuda de un arrendamiento financiero.

5.- Incremento o Disminución Neta de Efectivo.

Es el flujo neto de las actividades de:

- Operación
- Inversión
- Financiamiento.

6.-Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación.

Los ajustes deben presentar:

- a) Los ajustes por conversión de los flujos de efectivo de sus operaciones extranjeras a la moneda de informe.
- b) Los ajustes por inflación del ente consolidado en un entorno económico inflacionario.

7.-Efectivo al Principio del Periodo.

Es el saldo de efectivo presentado en el balance general del final del periodo anterior.

Corresponde a la suma algebraica de:

- 1) Al Incremento o disminución neta de efectivo.
- 2) Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en tipo de cambio y en niveles de inflación.
- 3) Efectivo al principio del periodo.

Procedimiento Para Elaborar El Estado De Flujos De Efectivo

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Determinar y presentar los flujos usando uno de los siguientes métodos:

- a) Directo: presentar por separado cobros y pagos en términos brutos.
- b) Indirecto: parte de la utilidad antes de impuestos y se ajusta por:
 - Los efectos de operaciones de períodos anteriores cobradas o pagadas en el periodo actual.
 - Actividades de inversión o financiamiento.
 - Cambios en el capital de trabajo.

Método directo

Hacerlo con cualquiera de las opciones siguientes:

- a) Utilizando registros contables de la entidad.
- b) Ajustando cada uno de los rubros del estado de resultados por:
 - I. Cambios en cuentas por cobrar, por pagar y en inventarios, derivados de actividades de operación.
 - II. Otras partidas sin reflejo en el efectivo.
 - III. Otras partidas que se eliminan por estar asociadas con inversión o financiamiento.

En la aplicación del método directo, deben presentarse por separado y como mínimo:

- Cobros en efectivo a clientes.
- Pagos en efectivo a proveedores de bienes y servicios.
- Pagos en efectivo a los empleados.
- Pagos en efectivo por impuesto a la utilidad.

Elaborarlo partiendo de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad, dicho importe se aumenta o disminuye por los efectos de:

a) Partidas asociadas con:

- Actividades de inversión y financiamiento.

b) Cambios durante el periodo en los rubros que integran el capital de trabajo:

- Cuentas por cobrar, por pagar y en inventarios.

Actividades de inversión y financiamiento

Determinar y presentar por separado las principales categorías de cobro y pagos brutos relacionados con actividades de inversión y financiamiento.

[http://www.uady.mx/~contadur/ca_fca/caef/aief/NIF_B_2_flujos_de_efectivo.pdf]

1.6 Pasos para generar Información Financiera

El objetivo de generar información financiera surge de la necesidad de producir datos indispensables para la administración y el desarrollo de las empresas y por lo tanto es procesada y concentrada para uso de la dirección, gerencia y de las personas que trabajan en la empresa.

Es evidente que la información financiera y las técnicas contables se han sofisticado y han evolucionado contablemente.

La información financiera que genera una empresa es muy amplia y extensa, pues una gran parte de ella está diseñada como herramienta administrativa.

Existen dos formas de genera Información Financiera:

- 1) Forma Manual
- 2) Forma Electrónica

Forma Manual

La página de internet mitecnologico (2008) menciona que tiempo atrás, para construir un sistema de información financiera se *utilizaba papel columnar* que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar las operaciones de una empresa y facilitar la toma de decisiones, la plantación y el control administrativo, se empleaban técnicas manuales orientadas a proporcionar información a personas que tiene relación con la empresa.

1. Primera columna: Se deben anotar los valores de las compras, de los gastos de compra, de las devoluciones sobre compra y de las rebajas sobre compras.

2. Segunda columna: Se deben anotar los valores de las devoluciones sobre ventas, de las rebajas sobre ventas y de las compras totales.

3. Tercera columna: Se deben anotar los valores de las ventas totales, del inventario inicial, de las compras netas y del inventario final.

4. Cuarta columna: Se deben anotar los valores de las ventas netas, del costo de lo vendido y de la utilidad o pérdida en ventas.

Cambios en la colocación:

1. Cuando no hay devoluciones ni rebajas sobre ventas, el valor de las ventas totales pasa directamente hasta la cuarta columna, como si fueran ventas netas.

2. Cuando no hay gastos de compra el valor de las compras pasa directamente hasta la segunda columna como si fueran compras totales.

3. Cuando no hay gastos de compra, ni devoluciones y rebajas sobre compras, el valor de las compras pasa directamente hasta la tercera columna como si fueran compras netas.

4. Cuando únicamente hay devoluciones sobre ventas o rebajas sobre ventas, su valor pasa a la tercera columna.

5. Cuando únicamente hay devoluciones sobre compras o rebajas sobre compras, su valor pasa a la segunda columna.

[<http://www.mitecnologico.com/Main/ContabilidadFinancieraIS>]

Forma Electrónica

En contabilidad, el Proceso Contable surge como consecuencia de reconocer una serie de funciones o actividades eslabonadas entre sí, que desemboca en el objetivo de la propia contabilidad. Las funciones que permiten que ésta alcance su objetivo son: El establecimiento de un Sistema de Información Financiera, la cuantificación de transacciones, el procesamiento de datos, la evaluación de la Información y la comunicación de la misma. Dichas funciones dan origen a cada de las fases del proceso contable, las que se han denominado. Respectivamente Sistematización, Valuación, Procesamiento, Evaluación e Información. [Elizondo A.:03.16]

- Sistematización: fase inicial del proceso contable que establece el Sistema de Información Financiera en una entidad económica.
- Valuación: segunda fase del proceso contable. Cuantificada en unidades monetarias los recursos y obligaciones que adquiere una entidad económica en la celebración de transacciones financieras.
- Procesamiento: tercera fase del proceso contable. Elabora los Estados Financieros resultantes de las transacciones celebradas por una entidad económica.

- Evaluación: cuarta fase del proceso contable. Califica el efecto de las transacciones celebradas por una entidad económica.
- Información: quinta fase del proceso contable. Comunica la Información Financiera obtenida por la contabilidad.

A continuación presento las fases, reflejando que movimientos a realizar.

Sistematización Establecimiento del sistema de Información Financiera

Valuación Cuantificación de transacciones financieras en términos monetarios.

Procesamiento Elaboración de Estados Financieros.

Evaluación Calificación del efecto de las transacciones financieras.

Información Comunicación de la Información Financiera

La comunicación inmediata es la columna vertebral de la administración de una empresa, la cantidad de movimientos u operaciones de la misma han hecho que la implementación de un sistema computarizado sea necesario y permita el manejo rápido y seguro de las fases del Proceso Contable descritas anteriormente.

1.7 Libros Contables

El Código Fiscal de la Federación título segundo de los derechos y obligaciones de los Contribuyentes Artículo 28 menciona:

“Las personas que de acuerdo con las disposiciones fiscales estén obligadas a llevar contabilidad, deberán observar las siguientes reglas:

I. Llevarán los sistemas y registros contables que señale el Reglamento de este Código, las que deberán reunir los requisitos que establezca dicho Reglamento.

II. Los asientos en la Contabilidad serán analíticos y deberán efectuarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.

III. Llevarán la Contabilidad en su domicilio fiscal. Los contribuyentes podrán procesar a través de medios electrónicos, datos e información de su contabilidad en lugar distinto a su domicilio fiscal, sin que por ello se considere que se lleva la contabilidad fuera del domicilio mencionado.

IV. Llevarán un control de sus inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso y productos terminados, según se trate, el cual consistirá en un registro que permita identificar por unidades, por productos, por concepto y por fecha, los aumentos y disminuciones en dichos inventarios, así como las existencias al inicio y al final de cada ejercicio, de tales inventarios.

Dentro del concepto se deberá indicar si se trata de devoluciones, enajenaciones, donaciones, destrucciones, entre otros.

V. Tratándose de personas que enajenen gasolina, diesel, gas natural para combustión automotriz o gas licuado de petróleo para combustión automotriz, en establecimientos abiertos al público en general, deberán contar con controles volumétricos y mantenerlos en todo momento en operación. Dichos controles formarán parte de la contabilidad del contribuyente. Para tales efectos, el control volumétrico deberá llevarse con los equipos que al efecto autorice el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

Cuando las autoridades fiscales en ejercicio de sus facultades de comprobación mantengan en su poder la contabilidad de la persona por un plazo mayor de un mes, ésta deberá continuar llevando su contabilidad cumpliendo con los requisitos que establezca el Reglamento de este Código.

Quedan incluidos en la contabilidad los registros y cuentas especiales a que obliguen las disposiciones fiscales, los que lleven los contribuyentes aun cuando no sean obligatorios y los libros y registros sociales a que obliguen otras leyes.

En los casos en los que las demás disposiciones de este Código hagan referencia a la contabilidad, se entenderá que la misma se integra por los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I de este artículo, por los papeles de trabajo, registros, cuentas especiales, libros y registros sociales señalados en el párrafo precedente, por los equipos y sistemas electrónicos de registro fiscal y sus registros, por las máquinas registradoras de comprobación fiscal y sus registros, cuando se esté obligado a llevar dichas máquinas, así como por la documentación comprobatoria de los asientos respectivos y los comprobantes de haber cumplido con las disposiciones fiscales.”

[http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_CFF.pdf]

El reglamento De Código Fiscal de la Federación de los Derechos y Obligaciones de los Contribuyentes, en sus Artículos 32 y 33, establecen:

Artículo 32.- En el libro diario, el contribuyente deberá anotar en forma descriptiva todas sus operaciones, actos o actividades siguiendo el orden cronológico en que éstos se efectúen, indicando el movimiento de cargo o abono que a cada una corresponda.

En el libro mayor deberán anotarse los nombres de las cuentas de la contabilidad, su saldo al final del periodo de registro inmediato anterior, el total del movimiento de cargo o abono a cada cuenta en el periodo y su saldo final.

Podrán llevarse libros diario y mayor por establecimientos o dependencias, por tipos de actividad o por cualquier otra clasificación, pero en todos los casos deberán existir los libros diario y mayor general en los que se concentren todas las operaciones del contribuyente.

Artículo 33.- Para los efectos del artículo 28, fracción I del Código, los contribuyentes que efectúen enajenaciones a plazo, con pago diferido o en parcialidades, o celebren contratos de arrendamiento financiero y opten por diferir la causación de contribuciones conforme a las disposiciones fiscales respectiva, deberán llevar en su contabilidad registros que permitan identificar la parte correspondiente.

[http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_CFF.pdf]

Gómez (2001). Menciona que los libros contables, son los que deben llevar obligatoriamente los comerciantes y en los cuáles se registran en forma sintética las operaciones mercantiles que realizan durante un lapso de tiempo determinado.

La legalidad contable establece que los libros de contabilidad deben conservarse por lo menos diez años, contados desde el cierre de aquellos o la fecha del último asiento o comprobante.

La información que debe contener este libro es la cantidad de artículos inventariados al inicio del periodo contable, generalmente son los inventarios y los activos fijos. El nombre y código de las cuentas y las subcuentas que conforman los rubros anteriormente descritos.

Así como también el valor que corresponde al valor unitario de cada artículo, el valor parcial de las operaciones y el valor total correspondiente a cada cuenta.

Los libros más importantes son:

- Libros Principales o Libros Mayores
- Libro Diario
- Libros Auxiliares

Libros Principales o Libros Mayores

Llamados también Libro Mayor Y Libro de Inventarios y Balances. Al iniciar la actividad comercial, la empresa debe elaborar un inventario y un balance general que le permitan conocer de manera clara y completa la situación de su patrimonio, en estos libros deben registrarse todos estos rubros, rubros, de acuerdo con las normas legales.

Balances

Es un libro principal que deben llevar, para registrar el movimiento mensual de las cuentas en forma sintética. La información que en él se encuentra se toma del libro diario y se detalla analíticamente en los libros auxiliares.

Libro Diario

En él se registran en orden cronológico todos los comprobantes de diario elaborados por la empresa durante el mes. Con el fin de obtener el movimiento mensual de cada cuenta, al finalizar el mes se totalizan los registros débitos y créditos, trasladándolos al libro mayor.

En este libro se encuentra información como:

- La fecha completa del día en el cuál se realizo el comprobante de diario.

- La descripción del comprobante.
 - La totalidad de los movimientos débito y crédito de cada cuenta
 - Los saldos finales de cada cuenta y su traslado a las cuentas del mayor.
- [<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%2016/libroscontables.htm>]

Todos los micro y pequeños empresarios deben conformar su contabilidad en libros y registros contables de acuerdo con la normatividad del Código del comercio y las disposiciones legales.

Libros Auxiliares

La enciclopedia en línea Starmedia (2001) menciona que son los libros de contabilidad donde se registran en forma analítica y detallada los valores e información registrada en los libros principales. Cada empresa determina el número de auxiliares que necesita de acuerdo con su tamaño y el trabajo que se tenga que realizar.

En ellos se encuentra la información que sustenta los libros mayores y sus aspectos más importantes son:

- Registro de las operaciones cronológicamente.
- Detalle de las actividades realizadas.
- Registro del valor del movimiento de cada subcuenta.

Tipos de libros auxiliares

1) Cuentas de control: En estos libros se detalla y amplía la información de una cuenta en varias subcuentas, para evitar los inconvenientes que puede ocasionar el manejo de muchos registros individuales de una cuenta.

2) Subcuentas: Este es el que sustenta la información presentada en los libros mayores y diarios y contiene los valores correspondientes a las subcuentas y sus auxiliares.

3) Auxiliar de compras y ventas: se utilizan auxiliares de compras y ventas donde se registran en forma detallada la información solicitada por la administración de impuestos.

4) Auxiliar de vencimientos: Este se lleva con el fin de saber las cuentas por pagar que se tiene con terceros y las cuentas por cobrar. También existen otros libros que tienen el resto de la información financiera de la empresa, como el libro de actas y registro de socios, el libro fiscal, el registro de facturación etc.

[<http://html.rincondelvago.com/documentos-y-libros-contables.html>].

Cualquiera que sea la forma como se genera la Información Financiera, deben existir los libros que la Normatividad Jurídica establece; si es la manual los libros serán generados posterior al registro individual de las operaciones con pases sintéticos mensuales.

En un sistema electrónico los libros son generados automáticamente ya que solo requiere un catalogo de cuentas y los datos base que son capturados a través de pólizas las cuales son documentos donde se registran las operaciones realizadas.

Toda empresa, este constituida por un grupo de socios o individual, sea micro, pequeña, mediana o gran empresa, debe registrar sus operaciones por mandato de ley, lo que implica la tenencia, de un sistema de contabilidad o Información Financiera que le permita además de tomar decisiones, cumplir con sus obligaciones para con el Estado.

CAPITULO SEGUNDO

MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

2.1 Introducción

La importancia de las micro y pequeñas empresas radica en la cantidad de establecimientos de este tipo que existen en México, pero estas empresas no solo adquieren importancia en el ámbito nacional, sino también en el internacional.

Existen institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a micro y pequeñas empresas.

Este tipo de entidades han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, estas empresas representan una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciar y consolidarse por méritos propios.

Las microempresas son auténticos eslabones de producción ya que generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo, la microempresa es la organización más popular.

En México se cuentan con el **90% de microempresas**, y solo el 2% son grandes empresas.

La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales.

[<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>].

2.2 Definición

La página de Internet mexicoemprende (2009) considera que la microempresa es aquella que tiene entre 1 y 10 trabajadores. Independientemente de que el negocio se dedique a la industria, al comercio o los servicios.

[http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=61&Itemid=122]

Fleitman (2000) menciona que es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforman tampoco excede de determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

Laris (2000) dice que la micro y pequeña empresa es aquella donde las decisiones las toma uno o dos hombres todos los días.

Rodríguez (1996) menciona que es aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada automáticamente y que no es dominante en la rama en que opera.

La palabra micro y pequeña son adjetivos que pretende diferenciar por oposición a una empresa grande, esto es porque el término micro y pequeña empresa ha surgido de la necesidad de entender al más difundido el tamaño de la empresa, que no tiene un denominador común por su diversidad y complejidad. Los sistemas legales, de promoción, de compras, de ventas, etc. han sido diseñados para un cierto tamaño de empresa y no han tomado en cuenta sus características de escala. No tiene un alcance mundial o internacional y son solamente estatales o nacionales.

2.3 La Micro y Pequeña Empresa y su Subdivisión

Layne (1993) hace mención, a que la situación actual hace que muchas personas busquen nuevas fuentes de ingreso; dentro de estas posibilidades esta la creación de la empresa que con un poco de entusiasmo, esfuerzo y deseos de triunfar en la vida, se puede formar una unidad productiva.

Dentro de este ámbito empresarial existen muchas formas de tener una empresa bien en forma individual y/o asociada.

La organización depende de cada micro empresario y el giro al que se dedique, de esta forma se presenta la siguiente subdivisión.

1) En base a sus recursos

En México los micros y pequeñas empresas comparten los siguientes rasgos: Operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas, son de propiedad familiar y su financiamiento procede de fuentes propias.

2) En base a su Integración de sus actividades

- Ventas.
- Administración.
- Producción.

3) En base a los diferentes tipos de empresas

- Las microempresas familiares.
- Las microempresas competitivas.
- Las microempresas ligadas a consorcios.

4) En cuanto a su número de trabajadores y volumen de ventas

- Micro industria

- Industria pequeña
- Industria mediana.

5) En base a sus funciones:

- a) Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- b) Crear los productos y servicios.
- c) Generar empleos.
- d) Contribuir al crecimiento económico.
- e) Reposar la productividad.

6) En base a su organización:

- a) Con propietarios y administración independientes.
- b) Que no domina el sector de la actividad en que opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de 15 empleados.
- e) Que sus ventas anuales no sobrepasan los 20 millones pesos.

[<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index>]

2.4 Características de la Micro y Pequeña Empresa

ITSON (2009) Establece que la micro y pequeña empresa tiene determinadas características que las distinguen de otro tipo de empresa. Entre ellas se encuentran:

- El Dueño es quien proporciona el capital.
- Es dirigida y organizada por el propio dueño.
- Generalmente su administración es empírica.
- El mercado que domina y abastece es pequeño ya sea local o cuando mucho regional.

- Su producción no es muy maquinada.
- Su número de trabajadores es muy bajo y muchas veces está integrado por los propios familiares del dueño.
- Para el pago de impuestos son considerados como causantes menores.

[http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias_administrativa/oa11/caracteristicas_empresa/z6.htm]

Layne, D. (1993) menciona las principales características de las micro y pequeñas empresas las cuales se sintetizan a continuación.

- Mayor división del trabajo, originada por una mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presenta; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.
- Requerimiento de una buena organización en lo relacionado a la coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona la red de Internet, puede traspasar las fronteras con sus productos.
- Está en plena competencia con empresas similares (otras empresas micro y pequeñas que ofrecen productos y/o servicios perecidos).
- Utiliza mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un grado alto de mecanismos y tecnificación.

Las micro y pequeñas empresas tienen la capacidad de contribuir al desarrollo, al acelerar la generación de empleos y a incrementar el ingreso familiar. Tiene la ventaja de aprovechar los recursos internos que existen en las áreas rurales y en los pequeños centros urbanos.

Para la mayoría de las familias, el establecimiento y desarrollo de una micro y pequeña empresa, provoca todas las alegrías, preocupaciones e

incógnitas que representa el nacimiento y desarrollo de un hijo. Y no es para menos, dado el provecho económico y los riesgos que estos proyectos pueden significar.

En muchos casos, se trata de la fuente donde una familia puede obtener recursos para vivir honestamente, a pesar de la crisis financiera y la caída del poder adquisitivo. Con frecuencia también es el medio para mantener el arraigo en el lugar de origen.

Al analizar las distintas características de los autores anteriores hemos complementado con las siguientes:

- El número de personal tiene un límite inferior y otro superior.
- En muchos casos son empresas familiares; en las cuales, a menudo la familia es parte de la fuerza laboral de micro y/o pequeña empresa. Por ejemplo el esposo es el gerente general, la esposa la gerente comercial, el hijo mayor el jefe de ventas, etc., y además, todos ellos participan de una u otra manera en la producción o prestación de servicios.
- Su funcionamiento en la mayoría de los casos, procede de fuentes propias, es decir de ahorros personales y en menor proporción, los préstamos bancarios, de terceros, en este caso es de algún familiar o amistad o bien de algún inversionista.
- El propietario suele tener un buen conocimiento del producto y/o servicio que ofrece, además siente pasión, disfruta y se enorgullece con lo que hace.
- El flujo de efectivo es uno de los principales problemas por los que atraviesa especialmente al principio.

- Realizan compras de productos y servicios a otras empresas y han usos de las innovaciones, lo cual genera crecimiento económico.

2.5 Organización Empresarial

La página de internet monografias.com (2008) menciona que en lo que respecta a la organización, en cuanto a estructura, hay que considerar que de la misma manera en que es muy difícil que dos humanos sean completamente iguales, lo mismo sucede en las empresas.

Una empresa no necesariamente se parece a otra aunque estén enmarcadas en el mismo sector y empleen igual tecnología de producción e incluso similar estructura productiva. Siempre existirán factores diferenciadores, no solo en el orden técnico-productivo, sino también en el orden social en cuanto a composición de la fuerza de trabajo, nivel de pertenencia y motivación, ambiente laboral, nivel de calificación del personal y de los dirigentes, relación con los directivos, etc.

[<http://www.monografias.com/trabajos26/organizacion-pymes/organizacion-pymes.shtml>]

De igual modo pueden existir diferencias de índole cuantitativas, respecto a número de trabajadores, nivel de venta, utilidad, estructura de los activos, cuota de mercado, entre otros. Éstas y otras diferencias determinan que a pesar de existir principios básicos para definir la estructura de las empresas, así como estructuras típicas, la estructura de dirección, de cargos, de funciones y por áreas, departamentos, divisiones, gerencias, etc., estará en dependencia de las características, complejidad y condiciones de cada empresa.

En toda empresa se da la existencia de una estructura funcional basado en las actividades que debe realizar para cumplir su objetivo y en base a la división del trabajo. Esta estructura funcional genera la existencia de diferentes subdivisiones entre las cuales existirá determinada relación, ya sea de cooperación, apoyo o subordinación.

Estas subdivisiones deberán tener definidas sus objetivos, tareas y funciones, así como la interrelación con las restantes áreas de la organización, incluyendo el sistema de obtención y entrega de información.

En principio, basta señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente y mucho menos copiados. Cada empresa deberá determinar el tipo de estructura que le resulta conveniente en relación a su nivel de desarrollo, tipo de actividad, composición interna, metas y objetivos.

La página de internet monografias.com (2008) señala que la estructura organizativa deberá ser concebida a partir de un prisma dialéctico, es decir, estará en dependencia de la evolución que tenga la empresa en el tiempo. La adopción de una estructura de modo estático e inamovible, generará más problemas de los que cualquier empresario puede realmente suponer.

El crecimiento y evolución de una empresa deberá estar acompañada de los cambios necesarios en la estructura, cuestión esta que por lo general queda relegada a un segundo plano.

[<http://www.monografias.com/trabajos26/organizacion-pymes/organizacion-pymes.shtml>]

Muchas empresas carecen de un manual de funciones y procedimientos, y cuando disponen de el no son capaces de mantenerlo actualizado o se convierte en un documento más, sin ser empleado adecuadamente en el proceso de gestión. Tampoco disponen de los requisitos exigidos por cargos en base a las funciones que se espera cumpla el cargo en cuestión, respecto a nivel de calificación, especialidad, experiencia, características personales, etc.

Todo empresario sabe que al vender será necesario cobrar para poder mantener la operación de la empresa, sin embargo, por lo general no tiene bien definido cómo está estructurado el proceso de cobro, si funciona bien o mal, si el control es el adecuado. Desde el punto de vista organizativo lo importante no es cobrar, sino cómo organizar el proceso de cobro, de manera tal que este

fluya normalmente. El cobro se convierte en este caso en un resultado del proceso.

De igual modo sucede con otros procesos vitales para la empresa, tales como ventas, pagos, compra, inventario, reclamaciones e incluso mantenimiento. Estos son procesos que en la dinámica de la empresa deben operar de manera coordinada y dirigida, pero de forma expedita.

La ausencia de envases en una fábrica afecta el proceso de ventas, pero el proceso de compras debe funcionar de forma tal que de modo automático por denominarlo de alguna manera, accione para realizar la compra de los envases en el momento oportuno evitando rupturas en el ciclo. En este simple ejemplo intervienen varios actores: bodega o almacén, compra, transporte, proveedor, administración y finanzas, contabilidad y tesorería.

Estos siete eslabones de la cadena deberán estar coordinados para asumir de modo eficiente el proceso en cuestión, garantizando no solo el suministro adecuado, sino también en el tiempo adecuado, en los niveles necesarios y con el control establecido.

2.6 Organización Financiera

Aunada a la demanda de recursos humanos, existe la necesidad de recursos monetarios que permitan la adquisición o establecimiento de los bienes materiales, los cuales coadyuvan al logro de los objetivos de la empresa.

Ludevid y Montserrat (1992) sostuvieron que la función básica de la organización financiera, es la de estructurar el manejo del capital necesario en la empresa al ganar y mantener el capital necesario para crear un producto o servicio, y distribuirlo si se pretende que la empresa subsista.

El primer propósito de toda organización es obtener utilidades. Al perseguir este objetivo, los administradores deben implantar controles que ayuden a los dueños o administradores a mantener los costos dentro de los

límites. Dentro de los controles financieros, están los presupuestos que son instrumentos importantes para controlar los costos.

El contexto económico puede ser un incentivo o un obstáculo para el desempeño de las MYPES y sus clientes. La competitividad de las MYPES se ve afectada por políticas económicas directas y globales, por regulación gubernamental, y por los vínculos de las MYPES con otros mercados, incluidos mercados incompletos o no competitivos. Las reformas y las políticas necesarias para generar un entorno favorable para las MYPES y sus clientes son las mismas que para generar un entorno favorable para toda la economía. Las autoridades deben perseguir estas políticas, no porque favorecen las MYPES, sino porque propician un crecimiento económico global estable y sostenido.

2.7 Factores que Influyen en el Desarrollo de la Micro y Pequeña

Empresa

2.7.1 Insumos

Actualmente las micro y pequeñas empresas se enfrentan a graves problemas con relación a los insumos ya que debido a su escala de compra los costos de las materias primas son muy altos, los proveedores son más exigentes en cuanto a sus condiciones de pago y es escaso el poder de negociación con ellos en cuanto a los plazos de entrega ya que generalmente les dan preferencia a sus clientes más grandes. Por otra parte los inventarios que manejan los micros y pequeños empresarios son proporcionalmente mayores debido a su falta de proyección de lo que van a vender.

Luna y Tirado (1997) señalan que las micro y pequeñas empresas necesitan que la materia prima o los insumos sean de calidad, que lleguen a tiempo, en forma ágil y eficiente lo cual representa un importante factor para concluir exitosamente con la distribución de los productos a los consumidores nacionales y extranjeros.

Sin duda alguna otro factor importante corresponde a calidad, la apertura comercial y la revolución de las comunicaciones han permitido que se comparen fácilmente las calidades disponibles en todos los mercados del mundo, con esquemas de normas internacionales cada vez más estrictas, así como sistemas de certificación de calidad que permitan otorgar una garantía de calidad a los consumidores de productos mexicanos, por lo que se ha vuelto indispensable crear una cultura de calidad en las micro y pequeñas empresas y apoyar en el financiamiento desde la asesoría técnica, la capacitación y la implementación de controles estadísticos a fin de lograr la calidad total en la empresa. Otro aspecto fundamental es el diseño, ya que para poder presentar y vender mejor un producto se debe considerar sus características distintivas ya sea en su empaque o en la promoción de un servicio poniendo especial énfasis en todos aquellos productos en los que hay capacidad para exportar, así como los que enfrentan la competencia interna.

2.7.2 Mercado

Por otra parte los micro productores y las pequeñas empresas necesitan tener una imagen, una identidad porque son ellos los más necesitados de diferenciarse para atender un determinado nicho de mercado ya que compiten contra las grandes corporaciones; si las pequeñas, medianas y microempresas no logran esta diferenciación, sus posibilidades de sobre vivencia en el mercado son muy limitadas.

Hay muchas posibilidades y recursos para que un pequeño productor pueda posicionar sus artículos. No necesariamente la imagen se materializa en un logotipo, en una etiqueta; el concepto se transmite por un sistema de posicionamiento elemental que es la referencia de boca a boca.

En la imagen de las micro y pequeñas empresas el gran componente es el diseño, el talento y la identificación del por qué se es diferente junto con lo que producen las grandes corporaciones. El talento del empresario consiste en identificar cuál o cuáles son los factores que pueden constituirse en las ventajas comparativas ya que éstas son las que le interesan al cliente. En

muchos productos el factor precio no es lo que provoca la decisión de compra, muchas veces es la presentación o la funcionalidad. [Luna, M. y Tirado, R.: 97 166].

En cuánto se requiere de recursos económicos para posicionar la imagen, es más una decisión o una respuesta de inteligencia, de talento, que de dinero. Hay muchos productos que se han posicionado pero no por la gran publicidad que hacen; esto tiene que ver con la segmentación de mercados esa es la forma inteligente de invertir en posicionamiento.

En ocasiones los micro productores y pequeños empresarios que están conscientes que esta es una inversión que no les va a descapitalizar en primer lugar, y segundo, que les va a dar muy buenos resultados en término de ventas y, por lo tanto, de ganancias. Invertir en diseño es muy rentable; lo importante no es pensar en si es caro el tener un nuevo envase o una imagen, sino, en si dicha inversión va a ser redituable. Se puede tratar de establecer una imagen de productos que no tienen muchos componentes para ser exitosos por el producto mismo pero, tarde o temprano el consumidor reflexionará y el producto saldrá del mercado.

2.7.3 Clientes

Las micro y pequeñas empresas son partícipes de una competencia por obtener el mayor número de clientes o usuarios, y el conocer las preferencias de su segmento de mercado les permite definir, quiénes son sus clientes, en dónde están, cómo los contactan y qué esperan de ellas o de su producto.

Sin lugar a duda la segmentación de mercado es una herramienta invaluable para que puedan quedarse con el pedazo más grande, o por lo menos sobrevivir.

Mercado (2001) sostiene que una micro y pequeña empresa tendría que evaluar el costo-beneficio para considerar el costo que implica realizar una investigación, sin embargo podrá recurrir a una encuesta concreta, que es de

bajo costo y le proporciona después de su interpretación, información clara y útil siendo la mejor manera de empezar con la cultura de la investigación con un diagnóstico para encontrar las fortalezas y debilidades en precios, estudiar cómo los ve el mercado.

Para una empresa mediana es una mínima de datos de acción, para las micro y pequeñas empresas es mucho más fácil actuar de forma rápida una vez detectados los errores, y ante la competencia de un mercado globalizado esa ventaja puede ser decisiva para establecer de manera efectiva la ecuación precio y calidad que son indispensables para el éxito de la compañía.

Los micros y pequeños empresarios deben tomar en cuenta que el mejor servicio que le pueden ofrecer a sus clientes es aquel que involucra un valor agregado para él, y que el producto o servicio no acaba con la venta, sino que continua en cada proceso interno de la empresa, los micros y pequeños empresarios deben de promover una interacción activa con sus clientes, mantenerlos informados acerca de las novedades en sus productos y servicios y cualquier otro tema de su interés y considerar que es mucho más rentable vender más a un cliente existente que captar nuevos, ampliando de este modo la permanencia de sus clientes en el negocio.

2.7.4 Competencia

Actualmente México se enfrenta a grandes retos en materia de competitividad y productividad por lo que es necesario realizar acciones que tengan que ver con los insumos, el mercado, los clientes, la competencia, el diseño, la imagen, la tecnología, el financiamiento, y otros aspectos que representan los retos a futuro que debe enfrentar este país.

Sin lugar a dudas la escala competitiva se ha convertido en una excelente oportunidad para las micros y pequeñas empresas ya que tienen la posibilidad de participar en nuevos mercados a los que cada productor en lo particular no podría acceder, y ahora con una marca en común y un buen canal de comercialización, será factible llegar.

De esta forma ni la globalidad, ni el país lo permite trabajar cada cual por su lado, hoy se requiere asociarse para trabajar en conjunto, es necesario comprar, diseñar, recibir crédito y otorgar garantía en común.

El asociarse puede favorecer la permanencia y fortalecimiento de las micros y pequeñas empresas ya que de esta manera se incrementa su poder de negociación frente al gobierno para que se tomen en cuenta sus intereses comunes en cuestiones fiscales, de salarios, legislación laboral, precios y tarifas, importación de maquinaria y otras, además al agruparse pueden obtener algunos servicios que están fuera de su alcance actuando aisladamente o que les resulten muy caros, así como realizar algunas actividades en común y de esta forma potenciar sus ventajas competitivas y aminorar sus debilidades. [Mercado, H.: 01.93].

Otro de los factores que influyen para que empresas de otros países se vuelvan competitivas son las alianzas estratégicas ya que constituyen un mecanismo eficaz para lograr la penetración en un mercado específico de algún producto o servicio permitiéndole competir con una tecnología avanzada, contar con el soporte financiero necesario vía capital y créditos, los apoyos tecnológicos y / o comerciales que se requieren para lograr un posicionamiento adecuado del producto en ese mercado.

Se requiere también tecnología competitiva, por lo que es necesario crear una plataforma tecnológica en la planta productiva para dominar y perfeccionar el cómo hacer las cosas a través de la búsqueda de tecnología adecuada, su compra y asimilación documentada, la capacitación del personal que la operará, el desarrollo y la innovación de la misma, que deberá actualizarse constantemente para conservar la eficiencia en los procesos productivos, calidad de los productos de tal forma que la inversión se considere un factor estratégico dentro de la micro y pequeña empresa.

Es necesario hoy día disponer de recursos financieros, de sistemas de financiamiento y de asistencia técnica para adquirir, asimilar y desarrollar

tecnología que incremente el nivel competitivo de productos, procesos y servicios.

2.7.5 Financiamiento

Alan y Carrasco (2008) Sostienen que en México sólo una tercera parte de la población económicamente activa tiene capacidad para contratar un crédito en el Sistema Financiero Nacional y esta restricción es mayor para el financiamiento de la inversión empresarial.

Es significativo que al finalizar el 2000, apenas 30% de las empresas mexicanas lograron contratar un préstamo bancario.

Entre los factores que más dificulta obtener el crédito bancario destacan las elevadas tasas de interés, en particular las garantías de crédito son barreras infranqueables debido a que los micros y los pequeños empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real.

En estas condiciones es comprensible el surgimiento de las instituciones de micro financiamiento en México dedicadas a financiar proyectos productivos de las micro y pequeñas empresas con bajos niveles de capitalización y un acceso muy limitado a los mercados financieros, estas características han estimulado la aparición de mecanismos novedosos de financiamiento y mercados informales de crédito, en estos espacios participa una amplia gama de intermediarios como las cajas populares, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, los bancos populares y otras instituciones micro financieras.

Las instituciones micro financieras se han propuesto redefinir el papel de crédito en términos de una herramienta pedagógica que capacite a los acreditados en el uso adecuado de los recursos. El apoyo financiero a las unidades pequeñas de producción requiere de otros apoyos en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción, comercialización y soporte tecnológico.

La carencia de créditos genera un círculo vicioso que es necesario superar de raíz mediante la eliminación de las principales barreras que impiden a las micro y pequeñas empresas alcanzar el financiamiento. La relevancia social de esta problemática fue reconocida por el ex presidente de la República Vicente Fox y el ex jefe de Gobierno del Distrito Federal Andrés Manuel López Obrador. El gobierno federal anunció acciones dirigidas a la reestructuración de la banca de desarrollo y la reactivación del crédito bancario, así como a instaurar un programa de micro financiamiento con los organismos de la banca popular cuyos alcances quedaron por debajo de las expectativas creadas por el mismo Presidente.

[<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>]

2.8 Problemas de la Micro y Pequeña Empresa

Existen distintos problemas por los que atraviesan las micro y pequeñas empresas, los programas de financiamiento, la reducción administrativa, el bajo apoyo en las dependencias públicas que es indispensable para su subsistencia.

Entre las necesidades fundamentales de una organización, sobresale la del elemento humano, recurso que es indispensable e inestimable. Ya que por medio del recurso humano se llegan a alcanzar los objetivos de la empresa tales como: productividad, rentabilidad, reducción de costos, ampliación del mercado, satisfacción de las necesidades de la clientela, etc. En pocas palabras si no fuera por ellos la empresa no podría subsistir y mientras la organización procure la satisfacción de su empleado en el trabajo, ésta percibirá un mejor y total rendimiento a favor de la empresa.

Pazos (1994) dijo que las microempresa se enfrentan a una problemática formada por diversos elementos, entre los que más se presentan son:

- No son dirigidas profesionalmente, es decir lo hacen de forma empírica
- Los programas de financiamiento no son la única solución para la micro y pequeñas empresas.
- No se fomenta la formación del microempresario adecuadamente.
- La empresa familiar, es aquella en que los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias, es decir aquellas en las que un núcleo familiar controla la mayoría del capital.

México Emprende (2009) menciona que la competitividad y productividad de las microempresas, sobre todo de las de tipo tradicional está siendo amenazada por la incorporación de modernos conceptos de negocio, que evidencian:

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

[http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=61&Itemid=122]

Estas empresas familiares manifiestan una gran cantidad de problemáticas, los fundadores no delega el poder de decisión ni de mando, en sus hijos o en u otros subordinados; esto bloquea la formación de equipos eficaces, capaces de afrontar las exigentes condiciones actuales, existe carencia de un plan de sucesión, esto es, hay resistencia del empresario a aceptar el paso del tiempo y la declinación natural consiguiente, existe competencia con sus hijos y otros subordinados, hay una falta de intereses extra-laborales que puedan reemplazar los desafíos del negocio, temor a

pérdida del status y poder, desconfianza en que los sucesores mantengan el nivel económico del empresario y su cónyuge luego del retiro y molestia por posible dependencia de los mismos.

No se da en una empresa la cooperación entre familiares, como por ejemplo entre el suegro y el yerno, y solo el 40% de los negocios que se inician en pareja, funciona con armonía. También se han señalado como problemas frecuentes que los miembros de la empresa familiar presente diferentes objetivos entre los socios, tengan diferentes criterios para manejar el negocio, presenten dificultad para separar lo empresario de lo familiar, que exista una superposición de roles, una difícil comunicación interna, resistencia a la capacitación y a la profesionalización. [Villacencio.:06.215]

En el aspecto financiero no se tiene un plan específico, el ahorro que se genera es muy pobre, no se cuentan con seguros, no hay una política clara respecto a la distribución de los ingresos, no tienen una estrategia de mercado lógica, no existe un plan de producción, menos un plan de contingencia.

2.9 Fuerzas y Debilidades

Villacencio (1994) menciona que es un hecho indiscutible, para poder enfrentar debidamente cualquiera de las oportunidades retenidas es necesario saber afrontar la serie de problemas planteados por el inicio de una nueva actividad, la penetración de un nuevo mercado, la fabricación de un nuevo producto, el empleo de un novedoso avance tecnológico, etc.

De esta forma se presenta a continuación las fuerzas y debilidades de las micro y pequeñas empresas.

Fuerzas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Alta generación de empleo.• Facilitan la distribución del ingreso.• Elaboran productos	<ul style="list-style-type: none">• Formación deficiente de cuadros directivos.• Rezago tecnológico.• Difícil acceso al financiamiento.

- especializados.
- Fácil adaptación a los cambios del mercado.
- Flexibilidad y capacidad para satisfacer la demanda de consumo de los grupos medios.
- Son proveedores importantes de la gran y mediana empresa.
- Flexibilidad de manejo de costos ante cambios en escalas de producción.
- Tienden hacer más innovadora que las empresas más grandes.
- Aptas para responder a las cambiantes exigencias de los consumidores.
- Tienen la capacidad de hacer alianzas y sociedades.
- Débil poder de negociación ante proveedores de materias primas, capital, crédito.
- Falta de información de procesos técnicos, de mercado y competencia.
- Baja productividad y calidad de producto y servicio.
- Bajo nivel de agrupación.
- Baja capitalización (en las empresas con menos de cinco trabajadores).
- Pasan muchos momentos de privaciones.
- Menor poder de negociación.
- Menor Acceso al financiamiento

Después de haber analizado los temas anteriores, así como las fuerzas y debilidades que menciona Villacencio, se anexan las siguientes:

Fuerzas

- Crean Oportunidades para mujeres y grupo minoritarios.
- Actúan como punto de entrada a trabajadores nuevos.
- Tienden hacer más innovadora que las

Debilidades

- Pasan muchos momentos de privaciones.
- Menor poder de negociación.
- Menor Acceso al

empresas más grandes.

financiamiento

- Aptas para responder a las cambiantes exigencias de los consumidores.
- Crean Oportunidades para mujeres y grupo minoritarios.
- Tienen la capacidad de hacer alianzas y sociedades.
- Actúan como punto de entrada a trabajadores nuevos.

CAPITULO TERCERO

CRISIS

3.1 Introducción

No existe una causa única que haya dado origen a la crisis financiera, se han dado casos en la historia en los que la crisis ha sido motivada por la falta de previsión por parte del gobierno, lo que ha emitido que el dinero escasee presentando variaciones, originando que los precios suban, lo cual genera la crisis, y propicia que aumenten los costos de los empresarios debido al incremento en el precio de las materias primas.

Las consecuencias son las mismas, al aumentar los costos de producción, los precios de los productos suben, las ventas bajan y las MYPES en consecuencia, tienen un bajo crecimiento en sus utilidades, reflejando estos efectos en su situación financiera.

Como vemos, el equilibrio entre todos los factores expuestos es muy difícil. De hecho se considera lógica la existencia de la crisis, donde las más afectadas son las MYPES, por ser las más vulnerables ante la inestabilidad económica.

El problema está, cuando esta crisis crece desmesuradamente y está fuera de las previsiones del gobierno. Entonces es cuando se puede hablar de una crisis financiera, con efectos en la situación financiera de las empresas.

Rendón (2008) menciona la crisis fue originada en los Estados Unidos causada por factores como los altos precios de las materias primas, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.

La crisis se extendió a Europa, Asia y América Latina. En especial la crisis de Estados Unidos que afecta en mayor parte a México y Canadá debido

al Tratado de Libre Comercio que existe entre los tres países, ya que gran parte de la Balanza Comercial de los países está entre ellos mismos.

Se ha comparado la crisis actual con la famosa crisis del 29 de Estados Unidos, sin embargo existen diferencias significativas, tan simples como la globalización y la gran dependencia de varios países entre sí, la comunicación e integración comercial, económica y política que existe en este tiempo.

Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave desde inicios de 2008, contagiándose primero al sistema financiero Estadounidense, y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez, y causando, indirectamente, otros fenómenos económicos, como una crisis alimentaría global, diferentes derrumbes bursátiles (como la Crisis bursátil de Enero de 2008 y la Crisis bursátil mundial de octubre de 2008) y, en conjunto, una crisis económica a escala internacional.

Rendón (2008) dice a partir de hace algunos meses se ha venido hablando de la crisis; si bien en México hemos nacido viviendo la crisis, está en especial tiene repercusiones mundiales y por lo mismo le afecta a México y puede tener consecuencias nefastas para las empresas; las MYPES sobre todo.

En estos últimos días se han anunciado diversas acciones para controlar la crisis, afrontarla, salvarla o sobrellevarla. Considero que estas acciones son correctas, sin embargo no es suficiente con las acciones que el gobierno está llevando a cabo para mejorar la situación, los dueños de las MYPES deberá de hacer algo para que su empresa no muera.

3.2 Definición de Crisis Económica

La crisis económica se caracteriza por el cambio en curso de un proceso desfavorable del mismo, éste puede ser delicado y conflictivo cuando se habla una de crisis financiera, debido al aumento de la producción, como modo de optimizar los precios, sin un paralelo aumento en la capacidad de consumo.

Mishkin (2007) define a la crisis financiera como un transformo en los mercados financieros en el cual los problemas de selección adversa y daño moral empeoran a tal nivel, que los mercados financieros son imposibilitados para canalizar fondos eficientemente hacia aquellos que tienen oportunidades de inversión más productivas.

Goldsmith (2008) sostuvo que la crisis financiera es un deterioro agudo, breve y cíclico de todos o de la mayoría de los grupos de indicadores financieros, incluyendo: tasa de interés a corto plazo, precios, insolvencia comercial y quiebras de las instituciones financieras.

La crisis económica es la situación caracterizada por una caída significativa y larga en el nivel de actividad económica de un país o región. También se usa el mismo término para referirse a situaciones de alto desempleo o de alta inflación.

La crisis económica, básicamente consiste en la reducción generalizada de las actividades económicas, durante un periodo continuo de, cuyas causas pueden ser internas o externas a la empresa y/o al país, afectando negativamente a las empresas, en este caso a las MYPES por ser las más afectadas ante los cambios de política económica. Provocando en ellas una inestabilidad económica y falta de rentabilidad.

3.3 Antecedentes de la Crisis de 2008.

Ante la naciente crisis económica en Estados Unidos, México reconoció que estaba expuesto a los efectos de ésta. Sin embargo, pronto se vio que los efectos de la desaceleración en la economía global eran más grandes de lo esperado, el desempleo en México incremento desmesuradamente y el peso perdió valor frente al dólar, teniendo una contracción en el PIB.

Rojas (2009) señala que el desempleo abierto en México en el 2008 subió a 4.06%, en Enero de ese año, comparativamente mayor con la tasa del año anterior que se encontraba en 3,96%, y solo en Enero de 2009, 336 mil personas se quedaron desempleadas en México y la mayoría de los desempleos se generaron en la MYPES a consecuencia de los efectos de la crisis para estas.

La página de internet el informador (2009) indica que desde 2008 el peso mexicano entró en una serie de devaluaciones frente al dólar estadounidense que lo llevo a perder alrededor del 25% de su valor hacia 2009. Si en 2006 (año de inicio del gobierno de Felipe Calderón) el dólar se compraba en 10.77 MXN, en enero de 2009 se compraba en las ventanillas bancarias al precio de 14.48 pesos por dólar.

[<http://www.informador.com.mx/economia/2009/149859/6/doce-mil-micro-y-pequenas-empresas-cierran-en-ultimo-semester.htm>]

La fuerte depreciación del peso se explica básicamente por factores como la salida de flujos monetarios, la menor entrada de remesas familiares y la baja del precio del petróleo. Hoy en día se sigue presenciando una sobre reacción en el peso, la cual dificulta establecer parámetros de estimación para el tipo de cambio.

La Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2009) apuntó en su reporte anual que México sería el país más afectado por la crisis económica al presentar una contracción de 7% en su producto interno bruto (PIB).

De esta forma se confirma que la economía mexicana se encuentra en crisis y es la caída más grande registrada desde 1995.

[http://www.cinu.org.mx/onu/estructura/com_reg/cepal.htm]

Las consecuencias del año 2008 propiciaron que el 2009 haya sido especialmente difícil para la economía mexicana. Al iniciar el año, las expectativas oficiales pronosticaban un crecimiento de la economía mexicana a lo largo de 2009. Sin embargo, al pasar los meses las expectativas fueron tomando rumbos más pesimistas y en ocasiones contradictorios, incluso después de la epidemia de gripe A(H1N1), se comenzó a hablar de una afectación de la actividad económica en el país, donde las más afectadas son las MYPES, por ser las más vulnerables ante la inestabilidad económica y los cambios en la política económica de nuestro país.

3.4 Factores de la Crisis de 2008 que afectan a las MYPES

Actualmente las micro y pequeñas empresas enfrentan los factores de la crisis, por las cuales se ven afectadas como los altos costos de las materias primas con relación a los insumos, ya que debido a su escala de compra los costos de las materias primas son muy altos. En nuestros días las MYPES en México también enfrentan los grandes retos en materia de competitividad y productividad por competir con cadenas de producción más amplias e industrializadas lo que representan una falta de oportunidad para éstas. Las fuentes de financiamiento es otro de los factores que más dificultad presentan para obtener el crédito bancario para el desarrollo y crecimiento de las MYPES.

Ibarra (1999) habla sobre el problema de las fuentes de financiamiento para las MYPES destaca las elevadas tasas de interés, en particular las garantías de crédito son barreras infranqueables debido a que los micros y los pequeños empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real.

Esta situación de entorno afecta las posibilidades de que las MYPES puedan responder de manera adecuada, debido a las restricciones para tener

acceso a un financiamiento dificultan el aprovechamiento de las oportunidades que siempre se dan en entornos como el actual.

Barragán (2002) comenta que la desaceleración de la actividad económica afecta con mayor fuerza a las MYPES, las cuales deben enfrentar altas cargas relativas de endeudamiento, contraído a plazos cortos y escenarios de ingresos más estables que los que evidencia la actual coyuntura.

Otro factor de la crisis que afecta a las MYPES es que el dinero se ha encarecido, el tipo de cambio se ha vuelto muy vulnerable y los intereses bancarios se han vuelto inestables y sujetos a constantes alzas, el financiamiento a las empresas (por lo menos en México) se ha detenido ya por cinco años.

3.5 Repercusiones de la Crisis de 2008, para las MYPES

Hemos definido la crisis y descrito sus causas más comunes pero, ¿Qué consecuencias tiene sobre las MYPES? Está claro que se trata de un parámetro microeconómico pero su influencia en su situación financiera es más que evidente.

Salvador A. H. (2008) menciona que el primer efecto en las MYPES es la pérdida de poder adquisitivo. Con la misma cantidad de dinero se pueden comprar menos productos que en un contexto donde no existiera crisis.

Si la subida de los precios no se ve compensada por un incremento en los salarios tendremos más dificultades para llegar al final de esta crisis.

Pero si los salarios suben se puede entrar en un círculo vicioso, ya que los empresarios para compensar este aumento venderán más caros productos, con lo que la crisis seguirá existiendo. Como vemos, la subida salarial no es la única solución ya que en realidad se está aumentando la cantidad de dinero en circulación.

Los préstamos, en cambio, no bajarán su precio real. Si no hay un reajuste de los intereses, al aumentar el valor del dinero éstos resultarán menos accesibles para los deudores. Sin embargo no hay que olvidar que nuestro poder adquisitivo baja también. Pagar el préstamo supone un mayor esfuerzo económico pero con el aumento de los precios este beneficio no redunda de forma económica decisiva en nuestra economía.

Los consumidores no pueden ahorrar tanto como antes. Se ven obligados a dedicar más dinero que antes a la adquisición de productos y servicios, ya que su precio ha aumentado. Lo cual propicia aún más la crisis.

Los productos que más suben en épocas de crisis son los de mayor consumo, con lo que este aumento de los precios lo sufren todos los consumidores. Como podemos suponer los productos más demandados suelen ser los de primera necesidad y en estos casos resulta más difícil prescindir de ellos. Si la comida o la ropa suben de precio las economías familiares se resienten.

Las MYPES son las principales en sufrir los impactos de esta crisis, no directamente, sino con un ritmo bastante menor de crecimiento por la caída de las ventas, el desequilibrio de los precios de los productos básicos.

Las MYPES tendrán infortunadamente, que asumir algunas consecuencias. Pérdida de estabilidad económica, en el entorno de la empresa y en su interior, que afectan principalmente a sus dirigentes. Pérdida de los clientes de la empresa, lo que frecuentemente se traduce en cancelaciones de pedidos, a consecuencia de la crisis, por las bajas ventas desconfianza de los proveedores, pérdidas de contratos y la alteración de su actividad comercial.

La página de internet informador (2009) Menciona que en un censo realizado en el 2008, en México se cerraron 12 mil Micro y Pequeñas empresas debido al impacto de la crisis económica y la falta de incentivos para este sector.

[<http://www.informador.com.mx/economia/2009/149859/6/doce-mil-micro-y-pequeñas-empresas-cierran-en-ultimo-semester.htm>]

El censo económico realizado por el INEGI (2008) indica que el cierre de las MYPES en México implicó la pérdida de 36 mil empleos en este periodo. Lo anterior representó un incremento de 50% respecto al total de negocios que bajaron la cortina en 2008, los cuales sumaron ocho mil pequeñas empresas.

[<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=492&c=23920>]

Los costos del desempleo para la sociedad incluyen pobreza creciente, crimen, inestabilidad política, y la disminución en el desarrollo de la economía. El alto desempleo implica el producto interno bruto verdadero bajo, los recursos humanos no se están utilizando totalmente como sea posible y están perdiendo así oportunidades de producir mercancías y servicios que fomenten el desarrollo económico de nuestro país.

3.6 Situación Financiera de las Micro y pequeñas Empresas después de la crisis de 2008.

Las MYPES en México deben enfrentar la competencia de un mercado internacional globalizado para poder subsistir y desarrollarse, el problema es más grave para las “Micro y Pequeñas Empresas”, las que además de sus problemas organizacionales y estructurales de base, deben enfrentar el reto de la competencia global.

Pero indiscutiblemente, es necesario que se estimule a las MYPES a que sean más competitivas y esto es responsabilidad tanto del Estado, como del mismo empresario, pues la mayoría de los estudios sobre la competitividad

en México le atribuyen al gobierno la gran responsabilidad de ser el factor determinante y limitante de la competitividad de las MYPES, por tener bajo su control las variables microeconómicas.

Es muy difícil describir la situación financiera de las MYPES después de la de la crisis de 2008; las últimas estimaciones que están en constante revisión, dicen que la situación financiera de las MYPES podría comenzar a reaccionar durante el 2010. Ésta es una crisis de características muy singulares, lo que hace muy difícil hacer pronósticos con fundamento de causa.

Luego de acentuarse la crisis, decenas de MYPES han volcado sus solicitudes al Banco de México para estabilizar su Situación Financiera. Las MYPES tienen demandas adicionales de crédito.

El Banco de México, Banxico (2009) está dispuesto a suministrar recursos y eso va a robustecer el rol en la situación financiera de las MYPES que juegan un papel muy importante en la economía mexicana, que había venido declinando como consecuencia de la falta de liquidez en la situación financiera de la MYPES.

[<http://www.banxico.org.mx/sistema financiero/index.html>]

Zavala (2009) señala en su conferencia: Competitividad en las MYPES que la falta de liquidez y solvencia, para afrontar la crisis indica la caída y desaparición en gran cantidad de las MYPES en México.

Es evidente que hubo un exceso de regularización, en relación al sector de las MYPES y lo que la crisis ha generado es que los riesgos sigan siendo inherentes a la actividad financiera y recaen en conjunto a la sociedad.

Estas circunstancias hacen escasas las posibilidades de crecimiento y desregulación en la situación financiera de las MYPES. Pues mientras el Estado ofrece créditos para las MYPES, ha olvidado por completo a aquellas

microempresas que no pueden cumplir con los requisitos mínimos que se han establecido para su otorgamiento.

3.7 Entorno Actual de las Micro y Pequeñas Empresas después de la crisis de 2008.

Las MYPES nacen gracias a una idea y se forjan con el paso del tiempo, con el objeto de contribuir al desarrollo económico y social de nuestro país; pero en la actualidad se ven inmersas en condiciones difíciles por superar la crisis, su existencia depende de muchos factores como el tamaño de la empresa, y en gran parte de las necesidades que tenga.

Serna y Delgado (2011) señalan que hoy en día las MYPES en nuestro país, constituyen un sector estratégico para su desarrollo económico y social ya que contribuyen con el 40% de la inversión y el 60 % de PIB nacional, así mismo generan el 64% de los empleos.

[<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>]

Las MYPES hoy en día no tienen perspectivas para superar la crisis y para contribuir significativamente al desarrollo económico de México, en particular para incidir en el abatimiento del desempleo y el mayor aprovechamiento de la planta productiva nacional en un contexto de desarrollo sustentable.

Zorrilla (2009) menciona que a nivel nacional tienen una amplia participación, ya que las MYPES representan más del 95% del total de las empresas, proporcionando entre el 60 y 70% del empleo y contribuyendo entre el 50 y 60% del PIB.

[<http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>]

Las MYPES en la actualidad son las más vulnerables, los cambios de política económica que realiza el Estado para superar las situaciones críticas como la que se está viviendo en la actualidad, no determina la posibilidad de

salir bien libradas de la situación crítica y la factibilidad que pueden tener estas empresas en el desarrollo económico.

Las MYPES también tienen la vialidad de ser instrumentos del desarrollo en una perspectiva que va más allá de esta crisis, promoviendo en ellas su asociación correspondiente para operar con economías de escala, factor importante en la competitividad de cualquier empresa, así como sobre su articulación con las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las maquiladoras, transnacionales y con las grandes empresas exportadoras de México.

Uno de los resultados es la conclusión de que no fueron promovidas con medidas apropiadas, oportunas ni suficientes, quizás lo más importante es que se encuentre la manera de superar sus problemas con medidas correctivas que se puedan implementar sin modificar las políticas públicas en el futuro inmediato, es decir, que muchas debilidades de las MYPES pueden eliminarse o reducirse y que varias de sus fortalezas pueden consolidarse o ampliarse si se implementan políticas públicas de fomento empresarial adecuadas.

Consideramos que de haber sido promovidas oportuna y apropiadamente las MYPES habrían sido instrumentos estratégicos para la consecución del crecimiento y visualiza lejanamente su aportación al desarrollo socio económico del país. Esta opinión se deriva de la evaluación sobre el efecto que han tenido los programas institucionales de fomento, que revela que no fueron ni han sido instrumentados para resolver los problemas financieros que aquejan a las MYPES en la actualidad. Sino para resolver sus problemas operacionales en el entorno adverso que propició la política económica de estabilización con crecimiento hacia afuera, puesto que se obtuvo estabilización con estancamiento, situación que en nada beneficia a las MYPES como instrumentos estratégicos para la consecución del crecimiento y visualiza lejanamente su aportación en su situación financiera.

Siempre hubo un divorcio entre la problemática de MYPES y los programas institucionales para su fomento, ya que no atacaron de raíz sus problemas.

A consecuencia de la mala aplicación de la política económica, las MYPES disponen de un mercado crediticio con términos difíciles de cumplir como sujetos de crédito e intereses altos, una demanda reducida por los salarios bajos que se pagan para apoyar la política de estabilización de la economía, y, por el lado de la oferta, las MYPES enfrentan un gran número de competidores expulsados del mercado laboral, situación que las conduce a bajos niveles de ventas y de utilidades.

Estas condiciones adversas ponen de relieve la urgencia de buscar opciones para aumentar su competitividad y fortalecerlas para que contribuyan notablemente al desarrollo de la economía mexicana.

CAPITULO CUARTO

EMPRESAS A ESTUDIAR

4.1 Ambiente Externo de Comercializadora, Agro. Agro Santo Domingo S.A. de C.V.

4.1.1 Municipio de Juchitepec de Mariano Rivapalacio, Edo. De México.

Denominación

Juchitepec de Mariano Rivapalacio

Toponimia

El nombre original del pueblo de Juchitepec de Mariano Rivapalacio, fue Xochiltepetl, que en el idioma náhuatl o mexica, que significa: Xochitl "Flor" y Tepetl "Cerro". Xochiltepetl quiere decir "Cerro de Las Flores".

4.1.2 Localización

El municipio se encuentra localizado en el extremo sur de la porción oriente de nuestro estado, dentro de la provincia del eje neovolcánico, subprovincia de lagos y volcanes de Anáhuac y enclavado en la cuenca del río Moctezuma, Pánuco, teniendo al este las estribaciones de la Sierra Nevada, se localiza bajo las siguientes coordenadas:

Longitud mínima 98° 48' 42", máxima 98° 58' 46", latitud mínima 19° 01' 22", máxima 19° 10' 28".

Sus límites geográficos son los siguientes: al norte, limita con Chalco; Tenango del Aire y Ayapango, al sur, con el estado de Morelos y Tepetlixpa, al este, con el municipio de Amecameca, Ozumba, Tepetlixpa y Ayapango, al oeste, con Chalco y el D.F. (Ver figura 4.1.1.1)



Figura 4.1.1.1

4.1.3 Ambiente Geográfico

Orografía

La orografía de la comunidad es variable y existen cerros y barrancas con diversos niveles, siendo el terreno un plano inclinado de mayor proporción de oeste a este, la parte más baja, es la que limita con el municipio de Ayapango de Gabriel Ramos Millán.

Hidrografía

Dentro del terreno municipal, no existen corrientes de agua constante o estancamiento, tales como: ríos, lagos y lagunas.

Clima

La región de Juchitepec presenta un clima templado subhúmedo, con lluvias en verano; para la agricultura está considerada de buen temporal, la cual presenta un intervalo de lluvias de mediados de marzo hasta el mes de octubre, siendo las más abundantes en los meses de Junio, Julio, Agosto y Septiembre.

4.1.4 Ambiente Económico

Principales Sectores, Productos y Servicios

Agricultura

Aproximadamente de los 145.7 km², unas 10,000 has. Están destinadas al uso agrícola, las cuales son consideradas de buen temporal.

El municipio produce aproximadamente 20,000 toneladas anuales de los siguientes productos que se muestran en la tabla 4.1.3.1

Cereales	11,000 Ton.	55%
Gramíneas	6,000 Ton.	30%
Leguminosas	500 Ton.	2.5%
Hortalizas	2,500 Ton.	12.5

Tabla 4.1.3.1

Un alto porcentaje de la población se dedica a la agricultura de temporal. Se enumeran 1,820 ejidatarios en la cabecera municipal y en la delegación de Cuijingo 410 ejidatarios.

Ganadería

En la actualidad existen 3 ranchos que se dedican a diversas actividades tales como engorda de ganado, producción de leche y producción de carne, los cuales tienen el siguiente ganado. (Tabla 4.1.3.2).

GANADO	TOTAL
Bovino	1,120 cabezas

Producción de leche	360 cabezas
Producción de carne	660 cabezas
Ovinos	15,000 cabezas
Caprino	183 cabezas
Porcino	2,183 cabezas
Equino (caballar, mular, asnal)	800 cabezas
Aves (gallo, gallina y pollo)	3,744 cabezas
Guajolotes	843 cabezas

Tabla 4.1.3.2

Industria

El municipio cuenta con industrias y microindustrias como se muestra en la tabla 4.1.3.3.

8	Herrerías
7	Talleres de Artículos de Plástico Inyectado
15	Industrias del vestido
4	Fábricas de Tabicón
1	Fábrica de Monumentos de Granito
2	Fábrica de Paletas y Helados
3	Fábrica de Suéteres
6	Carpinterías
5	Amasijos de Pan
15	Industrias de Transformación del Alimento
1	Fábrica de Juegos y Tubulares
9	Talleres de Costura
6	Reparadoras de Calzado
1	Molino forrajero y semillas
1	Embutidora de carne
3	Comercializadoras de granos y fertilizantes
1	Rastro de pollo

Cuenta además con 4 minas, 2 de arena, 2 de tezontle, de color negro y rojo, ubicándose en el cerro de Tlacorra, de arena y grava en el volcán Amolo, en dos cerros y Coatepetl siendo administrada por el H. Ayuntamiento y el comisariado ejidal.

Turismo

Geográficamente la comunidad está aislada, no es paso obligado, pero su belleza natural, sus calles, edificios e instituciones son cautivables por su ámbito provinciano, sus escenarios naturales han servido para filmar películas nacionales, internacionales y comerciales de corte publicitario. Es posible visitar la Quinta, espacio específico que se construyó para el esparcimiento de descanso y cacería que practicaba Porfirio Díaz.

Parque recreativo familiar “Los Jagüeyes” se encuentra sobre la carretera a la delegación de Cuijingo, es un centro de recreación y convivencia familiar. El templo católico de la imagen del Señor de las Agonías.

4.1.5 Ambiente Político

El Presidente Municipal Constitucional es elegido por los vecinos del pueblo y la delegación conforme a lo especificado en los reglamentos respectivos.

Regionalización Política

El municipio de Juchitepec pertenece al distrito electoral federal no. 27 y al distrito electoral local no. 27, que corresponde de Chalco, Tlalmanalco, Amecameca, Ayapango, Juchitepec, Tenango del Aire, Temamatla y Cocotitlán.

Caracterización del Ayuntamiento

El H. Ayuntamiento se encuentra integrado por Diez Regidores que desempeñan distintas funciones entre las principales: son las de discutir, aprobar y vigilar la observancia de reglamentos que norman tanto la actividad de los órganos del Municipio, como la conducta de los ciudadanos en sus relaciones con el Gobierno Municipal; fiscalizar la actividad de cada uno de las dependencias municipales en comisiones específicas integradas por materia (seguridad pública, finanzas, obras públicas, etcétera) y asistir a los eventos cívicos. Cada regidor tiene una función trascendental. (Ver tabla 4.1.4.1)

COMISIÓN	RESPONSABLE
Educación Pública	Primer Regidor
Obras Públicas (cabecera municipal)	Segundo Regidor
Parques, Jardines y Panteones	Tercer Regidor
Sector Agropecuario	Cuarto Regidor
Obras Públicas (delegación municipal)	Quinto Regidor
Abasto y Comercio	Sexto Regidor
Agua y Saneamiento	Séptimo Regidor
Sector Salud	Octavo Regidor
Alumbrado Público y Electrificación	Noveno Regidor
Reforestación y Mejoramiento Ambiental	Décimo Regidor

Tabla 4.1.4.1

4.1.6 Ambiente Social Y Cultural

Monumentos Históricos

El templo de la iglesia católica de Juchitepec es el edificio que da cierto renombre a la comunidad por ser barroco; inicialmente estuvo a cargo de los frailes franciscanos en el año de 1531, se termina en el año de 1945, quedando como el santo patrono “Santo Domingo de Guzmán”.

Fiestas, Danzas y Tradiciones

Una danza originaria o autóctona propia de la comunidad no existe, en la feria mayor se practican dos danzas, una que es tradicional y ejecutada por las personas de Juchitepec llamada “Danza de los Moros y Cristianos”.

La danza azteca impulsada por el Sr. Teófilo Vázquez, en honor a la imagen del Sr. de las Agonías, que fue iniciado en 1950.

La danza más tradicional, es la danza del Chinelo, originaria del Estado de Morelos pero al ser colindantes, Juchitepec la ha adoptado como propia y se practica en el carnaval.

Gastronomía

En los platillos típicos de la comunidad están: el mole, la barbacoa, el mixiote de pollo o becerro y menudo, carnitas que se preparan de una manera especial, esquites, tamales de queso, rajas y elote y tlacoyos de haba.

La bebida tradicional y que es característico del juchitepense es el tecuí, elaborada a base de alcohol puro y agua, que se elabora mediante la evaporación, que contiene fruta del tiempo sin que falte caña, piña o guayaba, pasa, canela, azúcar, es adicional colocarle tamarindo, ciruela pasa, perón, plátano, manzana y tejocote.

[<http://e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM15mexico/municipios/15050a.html>]

4.2 Comercializadora, Agro. Santo Domingo S.A. De C.V”.

4.2.1 Misión

Comercializar y distribuir a nivel nacional trigo y derivados, así como granos en general, y la obtención de materia prima para la elaboración de alimentos balanceados.

4.2.2 Visión

Consolidarnos como una empresa líder en su ramo que ofrece excelentes productos de calidad a un mejor precio. Adaptarnos al entorno para atender a nuestros clientes de manera eficaz y eficiente.

Estar a la vanguardia en maquinaria y equipo que nos permita satisfacer la demanda de un mercado cada vez más exigente.

4.2.3 Objetivo General

Comercializar los mejores granos de la región, mediante una selección detallada de los mismos, y elaborar los mejores alimentos balanceados para ganado.

4.2.4 Objetivos Especificos

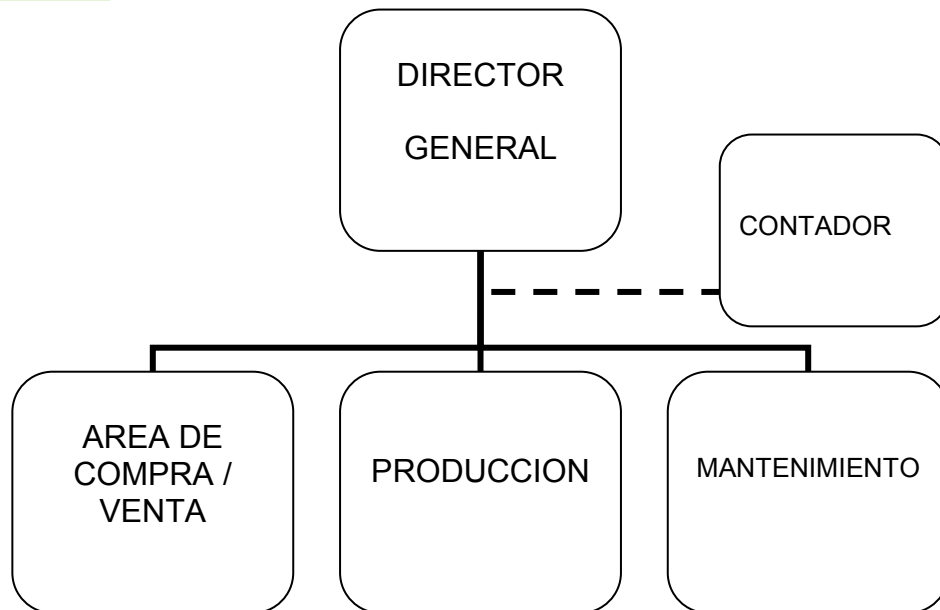
- Ofrecer la mejor opción de mercado para los ganaderos.
- Ser una empresa auto-sostenible, ofreciendo un servicio de calidad y competitivo.
- Generar un sistema de calidad en todos los procesos y promover una cultura de calidad entre los empleados.

- Promover nuevas formas de alimentación para el ganado, ofreciendo un mejor precio entre y para el sector de pequeños productores.

4.2.5 Organigrama



Agro Santo Domingo S.A. de C.V.



4.2.6 Localización

Av. General Everardo González No. 200, Barrio Cuautzozongo,
Juchitepec Estado de México C.P. 56860.

4.2.7 Descripción de Procesos

Compra y venta de forrajes y Fertilizantes tales como;

- | | |
|----------|--|
| Forrajes | <ul style="list-style-type: none"> • Trigo Molido y en Grano Cribado • Sorgo Molido y en Grano Cribado • Maíz Criollo |
|----------|--|

- Maíz Híbrido
- Maíz Amarillo Entero
- Maíz Amarillo Molido
- Maíz Amarillo Quebrado
- Maíz Negro
- Maíz Rolado
- Soya
- Avena Molido y Grano Cribado

Fertilizantes

- Urea Prill 46 00 00
- Fosfonitrato 33-03-00
- 18-46-00 DAP
- Sulfato de Amonio
- Super Fosfato Simple Compactad
- Sulfato de Amonio Compactado
- KCl Sol. 00 00 60
- Super Fosfato Triple Gdo.

Maquila de limpieza, llenado y envasado de Trigo, Sorgo y Avena en Grano.

Elaboración de alimentos balanceados para animales como:

Porcinos (Cerdos)

- Gestación
- Lactancia
- Iniciación
- Crecimiento / Desarrollo
- Engorda
- Super Jamón

Bovinos (Toros)

- Engorda
- Plus

Equinos (Caballo)

Gallo de Combate (Pela)

Ovinos (Borrego de Engorda)

4.2.8 Sistemas de Información Financiera

Sánchez, (1996) menciona que los sistemas de Información Financiera arrojan información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo de la empresa, por lo tanto es procesada y concentrada para uso de de la gerencia y personas que trabajan en ella.

La información que es arrojada por los sistemas electrónicos es de vital importancia para los micros y pequeños empresarios, misma que les permite agilizar su toma de decisiones.

Esta Información se ha convertido en un conjunto integrado de estados financieros y notas, para expresar cual es la situación financiera de la organización, resultado de operaciones y cambios en dicha condiciones.

La información financiera que se presenta a los micros y pequeños empresarios, sirve para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño financiero de su empresa. Por medio de esta información y otros elementos de juicio el micro empresario podrá evaluar el futuro de su empresa.

La característica esencial de los estados financieros será el de contener la información que permita llegar a un juicio. Para ello se debe caracterizar por ser imparcial y objetivo, a fin de no influenciar en el lector a cierto punto de vista respondiendo así a las características de confiabilidad y veracidad. [Sánchez: 1996. 56].

Entre los componentes del Sistema de Información más importantes, se encuentran:

1. El Componente físico (Hardware), que se corresponde a la materia física de la máquina. Los elementos físicos constituyen el hardware del Sistema Informático, y se encuentran distribuidos en el ordenador, los periféricos y el sistema de comunicaciones., mismos que proporcionan la capacidad de proceso y la potencia de cálculo del sistema informático.
2. El Componente lógico (software), que hace referencia a todo aquello que no es material si no a la programación. Está constituido por los conjuntos de instrucciones escritas en lenguajes especiales y organizados en programas, que hacen que el sistema físico pueda trabajar realizando diferentes tareas sobre los datos genéricos o específicos.
3. Componente humano, constituido por el personal que participan en la dirección, desarrollo e implantación de los distintos procesos. Este elemento tiene una gran importancia, ya que de éste depende el 85% de que le empresa realice sus operaciones de la mejor forma posible.
4. Sistema de comunicaciones: Constituido por a los materiales que permiten la comunicación al exterior (Celulares, Radios, Teléfono, Fax, Internet)

En Comercializadora, Agro. Santo Domingo S.A. De C.V., mediante el Sistema de Información se toman los datos que se requiere para procesar la información de su organización.

Las entradas pueden ser manuales o automáticas. Las manuales se proporcionan en forma directa por el interesado, Notas de Venta, Notas de Compra, Registro de Almacén, Tarjetas de Entradas y Salidas, Formatos Manuales realizados por la misma empresa, etc.

Mientras que las automáticas son datos e información que provienen de los programas electrónicos utilizados, SP TPV plus Profesional, Sistemas Administrativo para Empresas Axión.

Utilizados para el almacenamiento de información, ya que a través de éste el sistema puede recordar la información guardada en la sección o proceso anterior.

Los sistemas electrónicos permite la transformación de datos capturados, utilizados como fuente en información que puede ser manejados para la toma de decisiones, lo que hace posible, entre otras cosas, que el micro empresario genere una proyección financiera a partir de los datos que contiene un estado de resultados o un balance general de un año base.

La comercializadora, Agro. Santo Domingo, bajo el control de los programas SP TPV plus Profesional, y Axión. Mantiene su información actualizada, confiable y veraz de lo que sucede durante las jornadas de trabajo.

El cual se obtiene información de las compras, ventas, almacén, producción, Estados Financieros, etc., arrojando así un resumen detallado.

El sistema electrónico SP TPV plus Profesional, detalla la siguiente información, diaria de la empresa.

- Caja: Controla el dinero en efectivo que entra y sale, en ventas de mostrador.
- Clientes: Proporciona un listado de las personas que compran los productos que se comercializan y se producen, así mismo controla los adeudos de dichas personas, que han comprado la mercancía a crédito.
- Agentes: Registra al personal encargado de ventas y empleados de producción, y su sueldos,
- Proveedores: Arroja un listado de las entidades que surten las mercancías y/o servicios que constituyen la esencia de su giro.

- Artículos: Mantenimiento de Artículos, se registra todos los productos que se comercializan, así como las unidades que se adquieren.
- Almacén: Registra los aumentos y disminuciones que la empresa tiene en mercancías.
- Pedidos a Proveedores: Registro de las órdenes de compra que se realizan a los proveedores.
- Remisión de Proveedores: Registro de las entradas de artículos al almacén.
- Facturas de Proveedores: Registro de las facturas recibidas por las compras.
- Facturas a Clientes: Registro de las facturas expedidas a los clientes después de la venta a contado.
- Notas de Crédito: Registro de las notas expedidas de las ventas a créditos a 10 días de pago.

El sistema electrónico Axión es utilizado para detallar información de los siguientes aspectos:

Catálogo de Productos: Muestra las características, así como la existencia de cada producto de forma mensual de la empresa.

Ventas: Registra todas las ventas realizadas durante el mes, de los clientes al contado, a crédito.

Facturación: Registra todas las facturas pagadas y pendientes de pago. Así mismo arroja cuales facturas culmina el límite de pago.

Producción: Controla el proceso de creación de los bienes materiales necesarios para la existencia y el desarrollo de la sociedad.

Compras: Utilizado para identificar las actividades destinadas a obtener materiales, suministros y servicios.

1. Proveer un flujo interrumpido de materiales y servicios al sistema de operación.
2. Mantener el mínimo nivel de inversión en materia de inventarios.
3. Maximizar los niveles de calidad.
4. Encontrar y desarrollar fuentes competitivas de suministros.
5. Comprar materiales al más bajo costo
6. Analizar cada de las cotizaciones para elegir la mejor propuesta, de cada material con la mejor calidad.
7. Selección adecuada de los proveedores.
8. Evaluación de la cantidad y la calidad especificada por el departamento solicitante.
9. Control de pedidos desde el momento de su requisición hasta la llegada del material.
10. Determinación del punto de pedido y de orden.
11. Comprobación de precios.

Contabilidad: hace mención a la importancia del conocimiento de las funciones básicas de la contabilidad, como un medio para tomar decisiones rápidas y acertadas.

Registro de Fabricación: El objetivo fundamental de este control es programar, coordinar e implementar todas las medidas tendientes a lograr un óptimo rendimiento en las unidades producidas, e indicar el modo, tiempo y lugar más idóneos para lograr las metas de producción, cumpliendo así con todas las necesidades del departamento de ventas.

- Disminución de tiempos ociosos
- Reducción de costos.
- Evita demoras en la producción.
-

- Permite cumplir, al departamento de ventas, sus compromisos con los clientes.
- Incrementa la productividad.

4.2.9 Efectos de la Crisis en su Situación Financiera

A través del tiempo han venido surgiendo distintos cambios a las sociedades mercantiles, sobre todo para las Micro y Pequeñas Empresas.

Comercializadora, Agro. Santo Domingo S.A. de C.V. Considerada como una micro empresa que sufrió un desequilibrio en su sistema mercantil, mismo que fue reflejado en sus Estados Financieros.

Su fase de crecimiento la ha llevado a un exceso de Capital constante, en el que han invertido los dueños para reproducir, ampliar la producción y comercialización de productos, para bajar costos y competir con otras Comercializadoras de la zona.

La crisis iniciada en el año 2008 tuvo grandes consecuencias para la empresa en su situación financiera, aumentando notablemente sus gastos y disminuyendo fuertemente sus ventas.

Para obtener información de su situación financiera son empleados dos estados financieros principalmente, Estado de Situación Financiera y/o Balance General, así como el Estado de Resultados, mismo que son presentados año con año. Esta documentación permitió identificar las operaciones que realiza el negocio en un 90%, los efectos que tuvo la crisis y las condiciones en las que se presentó al final de cada periodo.

La empresa no pudo identificar, pronosticar la crisis, ni los efectos que esta traería con ellos, ya que su sistema financiero es utilizado al final de cada periodo, es decir no reflejan movimientos actuales por lo que pasa. Los

resultados negativos que trajo consigo la crisis fueron vistos de forma empírica, al paso que iban sucediendo, esto provocó, la baja de producción, de ventas, de abastecimiento y por consecuencia el recorte acelerado de personal. Por lo tanto no contaba con una planeación que le permitiera solventar dicha crisis, ya que nos encontramos en un mundo tal globalizado, que aún que se hubiera realizado una planeación bien establecida, hay factores ajenos imposibles de controlar.

Durante la crisis la empresa reflejó la disminución de su rentabilidad y liquidez, la baja de ventas, la alza de precios, entre otros argumentos que no fueron suficientes para una buena toma de decisiones.

Como en toda contingencia, afecto de manera directa la globalización en el proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que perjudico de una forma grave, puesto que la empresa no se encontraba en un buen momento para enfrentar una crisis.

La creciente comunicación e interdependencia entre los distintos estados del país agrupando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. Solo estando bien informados, tomando riesgos, realizando una buena planeación como herramienta principal, es como la empresa enfrentará la crisis mundial, para seguir compitiendo en el mercado, ya sea comercializando, produciendo y a su vez generando nuevamente empleos.

4.2.10 Conclusiones

Los efectos y la duración de la crisis son variados pero todos ellos restituyen rentabilidad del negocio, lo que conduce a un nuevo período de crecimiento:

Comercializadora, Agro. Santo Domingo S.A. de C.V., tuvo que suspender actividades durante el tiempo de crisis, las técnicas en sus procesos de producción implicaban mayores costos que la competencia, sea porque su capacidad financiera era débil y retracción en las ventas, baja de precios y dificultad de financiamiento podían haber provocado su desaparición.

La desaparición de esta empresa se veía acercarse, disminuyó el salario real de algunos de sus trabajadores, el resto fue despedido.

Los micro empresarios de Comercializadora, Agro. Santo Domingo sobrevivieron a la crisis y se reincorporan al mercado, comienzan una nueva etapa, motivados por no haber desaparecido y haber desafiado la crisis, realizando nuevos cambios en sus procesos de fabricación. El crecimiento de la economía en la medida en que el círculo de producción se repite y se amplía constantemente, implica mayor inversión, más trabajo y más consumo, a la vez la búsqueda de una mayor utilidad hace necesario cambios en las técnicas de producción que requieren mayor inversión para, aumentar la productividad, creando así con el paso del tiempo las condiciones para enfrentar una nueva crisis.

La caída de dicha empresa no se desarrolla en términos lineales y constantes: desciende gradualmente en períodos de crecimiento, se hunde repentinamente con el desencadenamiento de la crisis, se recupera sustancialmente una vez que se completa su capital y se relanza el crecimiento.

Las importaciones de materia primas y alimentos reducen a la vez el capital constante y el capital variable.

Las crisis del sistema económico no deja dimensión de la sociedad sin afectar, esto es la vuelta al crecimiento que implican cambios importantes en las estructuras del sistema aún cuando no cambien su funcionamiento básico. Estos cambios que se han dado en la historia del capitalismo, la sucesión de períodos de crecimiento alternados con años de profundas crisis

4.3.- Ambiente Externo de la Procesadora de Alimentos Francar S.A. de R.L.

4.3.1 Municipio de Chalco Estado de México

Denominación

Chalco de Covarrubias.

Toponimia.

Chalco cuyo nombre es de origen náhuatl, proviene de Challi “borde de lago” y co “lugar”, y significa “en el borde del lago”. El significado de esta palabra ha sido muy discutido”

4.3.2 Localización

El municipio de Chalco se localiza al oriente del Estado de México, entre las coordenadas 19° 09' 20" altitud norte y 90° 58' 17" longitud oeste. La latitud media del municipio es de 2,550 metros sobre el nivel del mar, tiene como cabecera municipal a la ciudad de Chalco. Limita al norte con el municipio de Ixtapaluca, al sur con los municipios de Cocotitlán, Temamatla, Tenango del Aire y Juchitepec, al este con el municipio de Tlamanalco al oeste con el Distrito Federal y con el municipio del Valle de Chalco Solidaridad. (Ver figura 4.2.1.1)



Figura 4.2.1.1

Tiene una superficie total de 234.72 km, considerando la segregación de superficie por la formación del municipio 122 Valle de Chalco Solidaridad.

4.3.3 Ambiente Geográfico

Orografía

El municipio de Chalco tiene una orografía con tres características de relieve: zona accidental 33% del territorio, se localiza al sur del municipio, así como los cerros de Tlapipi, el Papayo, el Pedregal de Teja, Coletto e Ixtlaltetlac. La zona semiplana representa el 20% de la superficie ubicándose al oeste de San Martín Cuauhtlalpan y Santa María Huexoculco, dando origen a la formación de pequeños valles intermontañosos, la zona plana tiene lugar al oeste del municipio.

Hidrografía

Se encuentran dentro del municipio dos ríos: al norte de la entidad el río de la Compañía, y al sur el río Asunción o Ameca, cabe señalar que ambas corrientes pluviales tienen un alto grado de contaminación, ya que sirven como drenaje para el desalojo de desperdicios sólidos y líquidos, de basura doméstica, provocando un deterioro ambiental.

Existe el recurso hidráulico en otro aspecto, pues se cuenta con pozos profundos y corrientes de agua como las siguientes: “El Cedral”, “Cajones”, “El Potrero”, “Telolo”, “Palo Hueco” y “Santo Domingo”.

Clima

El clima del municipio de acuerdo a la clasificación es templado subhúmedo con verano largo, lluvia invernal inferior al 95%, isotermal, y la temperatura más alta se manifiesta antes del solsticio de verano.

En la región elevada hacia el este, el clima es: semifrío-subhúmedo, con precipitación invernal menor al 5%, el verano es largo, es isotermal y la temperatura más elevada se registra antes del solsticio de verano.

La temperatura media anual es de 15.6°C, en el verano la temperatura promedio máxima alcanza los 31°C y la mínima promedio es de 8.2°C en invierno. La temperatura mensual más elevada es en abril, mayo, junio, julio y agosto, las medias mínimas son en diciembre, enero y febrero que determinan la existencia de algunas heladas.

4.3.4 Ambiente Económico

Principales Sectores, Productos y Servicios

Agricultura

Después de ser un municipio eminentemente agrícola ha ido decayendo por el proceso de urbanización, por lo que sólo en algunas comunidades se siembra frijol y maíz.

Ganadería

La ganadería también tuvo su esplendor en el municipio pero aun queda uno que otro establo dentro de la cabecera municipal y en algunos de sus pueblos; casi toda su producción es para autoconsumo.

Industria

El municipio cuenta con dos zonas industriales, la primera se encuentra en la cabecera municipal y tiene una extensión de 192 hectáreas; la segunda se localiza en el parque Santa María Atoyac y tiene una superficie de 82.42 hectáreas, existe también una zona entre las comunidades de San Gregorio Cuautzingo y San Martín Cuautlalpan en la que ubican hornos dedicados a la producción de tabique; dentro de las industrias que existen solo mencionaremos algunas: fabricación de muebles, agua purificada, fabricación

de bloque y concreto, maquiladora de ropa y elaboración de perfumes, fábrica de tijeras y cuchillos entre otras.

Comercio

Sólo existe una plaza comercial que es una nueva creación, tiendas de ropa, zapaterías, papelerías, tlapalerías y ferreterías, farmacias, abarrotes, agencias funerarias, restaurantes y mueblerías.

Servicios

Los servicios con los que cuenta la cabecera municipal son suficientes para atender la demanda, ofreciéndose casa de huéspedes, hoteles y moteles, así como agencia de viajes.

4.3.5 Ambiente Político

Delegados, Subdelegados, Jefes de Sector y Jefes de Manzana. Son elegidos por los vecinos de cada pueblo entre una terna de personas propuestas por el ayuntamiento, duran en su cargo, para el cual fueron electos tres años ocho meses, aunque por lo regular duran un período de tres años. Los de Sector y de Manzana, son elegidos conforme a lo especificado en los reglamentos respectivos.

Los 32 delgados, 62 subdelegados como autoridades auxiliares, tendrán las atribuciones que les indique el Gobierno Municipal para mantener el orden, la tranquilidad y seguridad de los vecinos de su comunidad, en estrecha coordinación y convivencia pacífica. Los jefes de sector y de manzana: apoyan las funciones que desempeñan los delegados y subdelegados.

Regionalización Política

El municipio de Chalco pertenece al distrito electoral federal no. 27 y al distrito electoral local no. 27, que corresponde de Chalco, Tlalmanalco,

Amecameca, Ayapango, Juchitepec, Tenango del Aire, Temamatla y Cocotitlán.

Caracterización del Ayuntamiento

Presidente Municipal

1 Síndico

7 Regidores de mayoría relativa

6 Regidores de representación proporcional

4.3.6 Ambiente Social Y Cultural

Es importante señalar que para el año 2005, de acuerdo con los resultados preliminares del Censo General de Población y Vivienda efectuado por el INEGI, para entonces existían en el municipio un total de 222,201 habitantes, de los cuales 109,161 son hombres y 113,040 son mujeres; esto representa el 49% del sexo masculino y el 51% del sexo femenino.

Monumentos Históricos

Dentro de la cabecera municipal encontramos la Parroquia de Santiago Apóstol, convento franciscano que data del siglo XVI, la Casa Colorada, el Casco de la Ex-hacienda de San Juan, los murales del interior de la Presidencia Municipal, el kiosco municipal, y el del foro abierto de la colonia Emiliano Zapata.

Museos

Museo “Arqueológico de Chalco”, ubicado en la planta alta de la Casa de Cultura Chimalpahin.

Fiestas, Danzas y Tradiciones

En el municipio de Chalco se celebran fiestas religiosas, patronales y tradicionales.

[<http://e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM15mexico/municipios/15025a.html>]

4.4 Procesadora de Alimentos “FRANCAR S. de R.L.”

Maquiladora de productos alimenticios, farmacèuticos, sòlidos , líquidos, viscosos, etc

4.4.1 Misión

Desarrollar, producir y comercializar productos alimenticios de alta calidad para satisfacer las expectativas de consumidores, clientes, y accionistas a través de nuestros productos y servicios, asegurando el crecimiento de la empresa y desarrollo del personal que labora en ella.

4.4.2 Visión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional y mundial, que genere recursos y utilidades, que proporcione bienestar a sus empleados, clientes, proveedores y socios.

4.4.3 Objetivo General

Dar respuesta a las necesidades de sus accionistas, clientes, consumidores y al público en general.

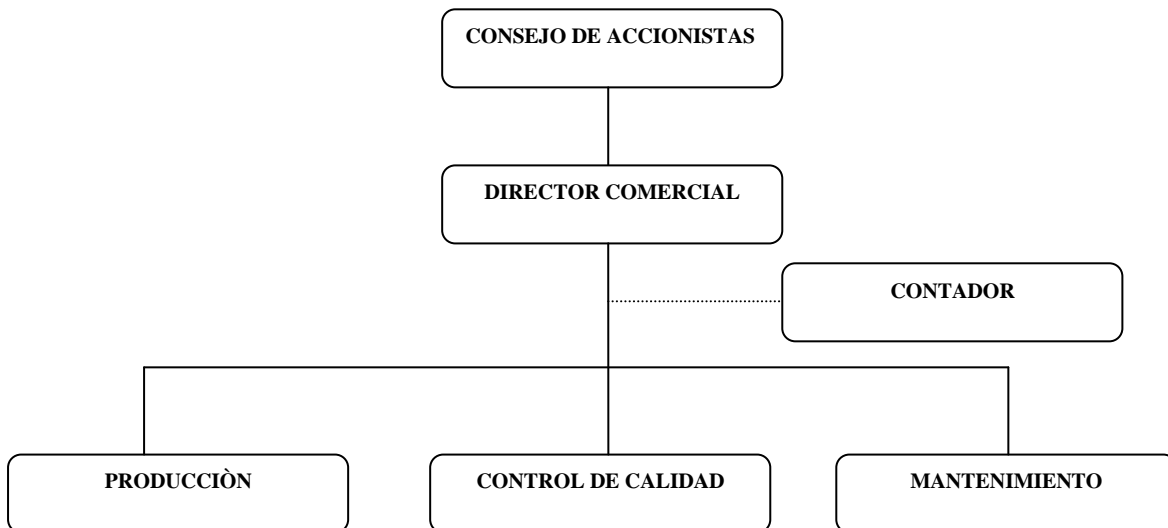
4.4.4 Objetivos Específicos

- Brindar seguridad y estabilidad a sus trabajadores.
- Impulsar el desarrollo de la empresa, brindando oportunidades de crecimiento a sus empleados, clientes, proveedores y socios.
- Ser una empresa rentable para enfrentar el futuro con visión a largo plazo.
- Preservar el medio ambiente.
- Desarrollar la calidad de vida en el trabajo.

4.4.5 Organigrama



PROCESADORA DE ALIMENTOS FRANCAR, S. DE R.L.



4.4.6 Localización

Álvaro Obregón 1-B Col. San Lucas Amalinalco, Chalco Edo. De México.

4.4.7 Descripción de Procesos.

A Productos Alimenticios y Dietéticos Relámpago, marca D´Gari.

Maquila de vainilla, elaboración, llenado y etiquetado de las siguientes presentaciones:

- Vainilla galón 4 Lt.
- Vainilla 1 Lt. Garrafa
- Vainilla 1Lt. Botella

- Vainilla 500 ml.
- Vainilla 250 ml.
- Vainilla 120 ml.
- Vainilla 60 ml. El Mexicano Exportación
- Vainilla 120 ml. Exportación
- Vainilla 237 ml. Exportación

Maquila de caramelo, elaboración, llenado y etiquetado de las siguientes presentaciones:

- Caramelo 1Lt
- Caramelo 500 ml
- Caramelo 250 ml
- Caramelo 120 ml
- Caramelo 120 ml Exportación
- Caramelo 237 ml Exportación
- Maquila de elaboración y envasado, bolsas con caramelo liquido de 50 y 25 grs.

A Productos Foca S.A. de C.V.

Maquila de elaboración y envasado de golosina liquidas de 81 ml.

Maquila de elaboración y envasado de golosina liquidas de 200 ml.

4.4.8 Sistemas de Información Financiera

El sistema de información Financiera comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por la empresa para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones.

La empresa cuenta con un programa de alta sistematización, desarrollado por la compañía Intuitive Manfactory Systems, para la planeación

y control de procesos de fabricación el cual está enfocado para empresas pequeñas y medianas.

La versión que se utiliza actualmente es (7.2.1), cuenta con 15 ciclos que se describen a continuación:

Sistema informativo para ejecutivos: Es un reportador del cual se obtiene información de ventas, compras, inventarios, fabricación, estado financiero, así como un informe de cada uno.

Inventario: Es el ciclo central de los artículos en el cual se puede saber sus características, existencias y movimientos.

Ventas: Este ciclo controla todo lo relacionado con la venta de los artículos, clientes, embarques y facturas.

Planeación: Ésta se encarga de hacer las ordenes de producción, como las órdenes de compra, así también controla la estructura de los productos terminados.

Producción: Maneja y controla el estado de las ordenes de trabajo o producción así como su detalle y estado.

Compras: Este ciclo maneja la información de proveedores y es donde se crean las órdenes de compra e inspecciones de las mismas para el control de calidad.

Contabilidad y libro mayor: Este lleva el control de los movimientos contables, periodos contables, registros de libro diario y transacciones así como presupuestos y otros más

Administración: Maneja la administración de los asuntos y objetivos de todo el sistema como la seguridad del mismo y parámetros de todo el sistema.

Seguimiento de materiales por lote: En este ciclo se tiene un control de las transferencias de artículos (producto terminado, materiales o materia prima) entre almacenes o localidades así como registro de lotes de producción.

Cotizaciones: Crea cotizaciones y lleva un registro o historial de las creadas anteriormente.

Autorización de devolución de materiales: Este ciclo lleva un control de devoluciones de mercancía por cualquier motivo.

Control de producción: Crea ruta de las órdenes de trabajo así como la medición de la capacidad de producción.

Conexiones a terceros: Módulo enfocado para la carga de datos por medio de internet.

Modificación por cliente: En este módulo se crean todos aquellos procesos, propios creados para el proceso de manufactura o modificaciones a los ya existentes.

Mensajero de alerta: Este ciclo se programa para mandar mensajes, por falta de algún material, producto o bajo Stock de seguridad.

Para lograr estos objetivos se hace uso de computadoras, como también de registros manuales e informes impresos.

Elementos de sistemas de información

El Equipo computacional: Es el hardware necesario para que el sistema de información pueda funcionar.

El Recurso humano: Que interactúa con el sistema, el cual está formado por las personas que utilizan el sistema, alimentándolo con datos o utilizando los resultados que genere.

Los programas (software): Que son ejecutados por la computadora y producen diferentes tipos de resultados.

Las telecomunicaciones: Que son básicamente software y hardware, teléfono, fax, internet que facilitan la transmisión de texto, datos, imágenes y voz en forma electrónica.

La información que produce el sistema de información es indispensable para la administración y el desarrollo de la empresa, por lo tanto es procesada y concentrada para uso de de la dirección y clientes internos que laboran en ella.

La necesidad de esta información hace que se produzcan los estados financieros. La información financiera se ha convertido en un conjunto integrado de estados financieros y notas, para expresar cual es la situación financiera, resultado de operaciones y cambios en la situación financiera de la empresa.

La importancia de la información financiera que será presentada a los clientes internos, para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad, evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

4.4.9 Efectos de la Crisis en su Situación Financiera

Los efectos de la crisis fueron grandes ante la Situación Financiera de la empresa, ya que para para la realización de los Estados Financieros, se toman en cuenta los Activos y Pasivos, Egresos, Ingresos Costos y Gastos.

La empresa para presentar su Situación Financiera utiliza Estados Financieros como: Balance General, Estado de Resultados, Balanza de Comprobación y Conciliaciones Bancarias, en las cuales se vieron reflejados los efectos negativos de la Crisis.

Desde Septiembre de 2008, la empresa comenzó a reflejar los efectos de la Crisis mes con mes, periodicidad con la que presenta sus Estados Financieros, la empresa reflejo en su situación financiera la disminución de su rentabilidad y liquidez a través de la disminución en las utilidades, en comparación a ejercicios anteriores y el alargamiento de periodos de pago por falta de efectivo.

El sistema de información con que cuenta la empresa permitía identificar claramente los efectos de la crisis en su situación financiera, mostrando los efectos negativos en cada una de las operaciones que se realizaba debido a la baja en la productividad y en consecuencia los paros técnicos, lo que origino el despido de varios trabajadores, se había dejado de producir en gran cantidad y también se dejo de producir producto para exportar, debido a que la crisis se extendió a toda América Latina. En especial la crisis de Estados Unidos que afecta en mayor parte a México debido al Tratado de Libre Comercio que existe entre nuestro país, Estados Unidos y Canadá.

El sistema de información permitía visualizar los efectos de la crisis, lo cual era de gran importancia, para tomar decisiones sobre cómo se tenía que afrontar la presente crisis, causas externas que afectaran a la misma y poder subsanar las deficiencias

La información que presentaba la empresa en su situación financiera, era totalmente verídica a las condiciones que presentaba, el sistema de información género la información suficiente, para poder tomar medidas preventivas, mas no se contó con una planeación ante la presente crisis.

La Planeación era la herramienta principal que le ayudaría a la empresa a enfrenar las crisis y que serviría como instrumento para establecer la ruta que se debería tomar, no sólo para sobrevivir, sino para desarrollarse, crecer, progresar , las ventajas hubieran sido:

- Prever el futuro, de manera proactiva y creativa.
- Conocer las estrategias para afrontar la situación del entorno en el cual opera el negocio.
- Facilitar la toma de decisiones.
- Conocer el diagnóstico de la situación real de la empresa y de su potencial de crecimiento.

4.4.10 Conclusiones

Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L., para Octubre de 2008 mes de la crisis bursátil mundial en el que la empresa comenzó a percibir los efectos y hoy es difícil predecir su fin.

Después de este mes era imposible seguir manteniendo el mismo nivel de producción y fabricar producto para exportación, que implicaba mayores costos y la disminución en la rentabilidad y liquidez de la empresa, debido a la pérdida que el peso estaba teniendo contra el dólar, además de ser un periodo en el no era conveniente realizar nuevas negociaciones, ni inversiones, lo cual solo hubiera provocado un estancamiento o pérdida de recursos.

Una posible quiebra amenazaba la destrucción de la empresa, sin embargo se continuó la producción, para satisfacer la poca demanda que existía.

Tuvieron que surgir nuevos cambios en la estructura del sistema de trabajo, que mejoran la rentabilidad de la empresa como paros técnicos y despido de personal, la economía del país se estaba cerrando y con ello las oportunidades para las MYPES

A todo esto se puede concluir que efectivamente la empresa sí mostro en su situación financiera, los costos que la crisis genero en ella, pero sin embargo no se conto con una adecuada planeación para poder hacer frente a ella, con lo cual se hubiera podido evitar que la producción implicara mayores costos, retracción en las ventas, alargamiento de periodos de pago por falta de efectivo, y se hubieran implementado estrategias de producción que ayudaran a mejorar la rentabilidad de la empresa. Por otro lado los empresarios han aprendiendo sobre el pasado, cambian su forma de hacer negocios hacia maneras más eficientes ante la nueva situación que se presenta.

CONCLUSIONES GENERALES

La situación financiera de la empresa es el reflejo de la manera en que la empresa puede tener un crecimiento económico sostenible.

La importancia de la información que se genera a partir de los Estados Financieros, es que sirva de guía y base para la toma de decisiones dentro de la entidad. Se puede decir que la situación financiera es la brújula de la empresa para decidir qué medidas y acciones a tomar.

La situación financiera de las empresas Comercializadora, Agro. Santo Domingo, S.A. de C.V. y Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L. Después de la crisis de 2008, muestra la veracidad de lo que sucede en su empresa y los costos que la crisis genera en ellas, sin embargo no fue suficiente debido a que no se contó con una planeación financiera adecuada para poder afrontar los efectos de dicha crisis.

No existió una planeación donde las empresas: Comercializadora, Agro. Santo Domingo, S.A. de C.V. y Procesadora de Alimentos Francar, S. de R.L., describieran las acciones que habían de tomar para prever el futuro, de manera proactiva con el fin de detectar el diagnóstico de la situación real de la empresa ante la presente crisis y de su potencial para poder combatirla para que no se viera afectada su situación financiera.

La situación financiera es aquella que muestra la posibilidad que tiene la empresa de generar riqueza de su propiedad, y presenta a pesos constantes los recursos generados, utilidades o pérdidas en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de las empresas y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado, como lo fue el periodo de crisis en el cual la situación financiera de las MYPES se vio afectada por la disminución de su rentabilidad y liquidez.

La Hipótesis planteada en la presente Tesis es contraria a la que arrojó el estudio y análisis de los casos, no obstante, esto no disminuye la utilidad de la investigación realizada, toda vez que la información financiera no sólo se

refiere a tiempos pasados, y que a través de las técnicas de planeación financiera es posible prever contingencias, como la crisis de 2008.

Cuando la crisis financiera crece más allá de las expectativas de las MYPES, éstas deben tomar una serie de medidas para contrarrestar sus efectos.

El peligro para las MYPES es que esto se suele traducirse en una congelación de ingresos y nuevas inversiones.

Las MYPES, no solo no están preparadas para una crisis, sino que al haber ignorado la desaceleración de la economía desde principios del 2008, las colocó en una situación muy vulnerable frente a la crisis.

El exceso de gasto en épocas de bonanza y políticas erradas dificultan las estrategias para salir de la crisis.

Hoy las políticas fiscales no han desarrollado una verdadera política que incremente la demanda interna; se sigue subsidiando el capital, lo que frena la generación de empleo; se han congelado los ingresos fiscales de los próximos años. El Gobierno tiene que replantear su política económica o el país no podrá salir fácilmente de la difícil situación económica. Y la situación financiera de las MYPES no se podrá regular.

El gobierno debería poner en marcha un programa de apoyo integral para la Micro y Pequeña empresa en que deba apoyarlas con un enfoque integral considerando que el crédito no es el principal problema de las MYPES y que deba de apoyar preferentemente a las unidades productivas de menor tamaño para estar en congruencia con las grandes tendencias internacionales. Teniendo como objetivos:

- Fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales.

- Incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa mexicana.
- Mejora de procesos productivos para incremento de productividad, competitividad y calidad de los productos.
- Integración de empresas para facilitar el acceso a la actualización e innovación tecnológicas.

Como podemos ver el gobierno no ha formulado programas apropiados para resolver los problemas financieros que aquejan a las MYPES lo que ha propiciado su estancamiento, situación que no es nada benéfica, las MYPES necesitan programas de apoyo que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, con el fin de fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales para un mejor desarrollo y crecimiento de la Economía Mexicana,

PROPUESTAS PARA LAS MYPES

1.- Contar con una Planeación Estratégica que permita tener una visión de los resultados que esperan de su organización, tener en cuenta analizar el presente, elegir el futuro, fijar objetivos, evaluar programas y controlar el plan a seguir.

2.- Formar alianzas para enfrentar a una economía internacional, es necesario que los pequeños empresarios se integren en uniones, ya sea para comprar, adquirir créditos o para comercializar sus mismos productos; aprovechando las oportunidades de alianzas estratégicas y de inversiones.

3.- Fomentar la capacitación, una educación continua que permita desarrollar el potencial y elevar el nivel de competencia de los empleados; tener gente capaz y entusiasta es la mejor inversión a largo plazo que puede hacer la empresa y uno de sus retos a parte de saber elegir a la mejor gente es saber conservarla dentro de la organización.

4.- Apoyos, es necesario que el empresario conozca los esquemas financieros que le ofrecen las distintas instituciones como Nafinsa S.N.C., Uniones de Crédito, Arrendadoras, Bancos, Entidad de fomento y Factoraje Financiero.

5.- Modernización, con ayuda de la tecnología industrial y la informática el empresario puede simplificar y optimizar sus procesos productivos, administrativos y de comercialización.

6.- Creatividad, ante la obligación de ofrecer, una mayor calidad al cliente y al mismo tiempo maximizar recursos bajo el menor costo y tiempo; se necesita un proceso de innovación y creatividad permanente.

GLOSARIO

Clientes: Son los compradores potenciales o reales de los productos o servicios.

Competencia: Empresa o conjunto de ellas que compite con otra por fabricar o vender el mismo producto y en condiciones similares de mercado.

Crisis Económica: Cambio en curso de un proceso favorable o desfavorable del mismo, caracterizada por una caída significativa y larga en el nivel de actividad económica de un país o región.

Estados Financieros: Documentos que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros, para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o capital inicial.

Información Financiera: Son aquellos documentos que muestran la situación económica como las pérdidas y ganancias de la empresa.

Insumos: Bienes y servicios que se utilizan en el proceso de producción.

Libros Contables: Los libros contables son los libros que deben llevar obligatoriamente los comerciantes y en los cuáles se registran en forma sintética las operaciones mercantiles que realizan durante un lapso de tiempo determinado.

Mercado: Ambiente social o virtual que propicia las condiciones para el intercambio de bienes y servicios.

MYPES: Pequeñas y Medianas Empresas.

Situación Financiera: Documentos contables que permiten visualizar y analizar los movimientos de pérdidas y ganancias que genera una empresa en un periodo determinado.

Sistemas de Información Financiera: Conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa o negocio, generan información que produce la contabilidad indispensable para la administración y el desarrollo de la empresa

BIBLIOGRAFIA

Fuentes Impresas

Elizondo, A. (03) Proceso Contable 1. Contabilidad Fundamental. Thomson, México.

Fleitman, J. (00). Cómo Empezar, Administrar Y Operar Eficientemente Un Negocio. McGraw-Hill, México

Goldsmith L. (08, p. 205), Planificación de la empresa del futuro. Limusa, México.

Grinaker, R. y Bar, B. (81).El Examen de los Estados Financieros. Continental, España.

Hatzacorsian H. (07). Fundamentos de Contabilidad. CENGAGE learning, México

Laris, J. (00) Acerca de la Planificación de la Pequeña y Mediana Empresa. Lumisa, México.

Layne, D. (93). Políticas financieras para el desarrollo de la pequeña empresa. Diana, México.

Ludevid, M. y Montserrat O. (92). Cómo Crear su Propia Empresa. Factores Claves de Gestión. Alfa Omega, México.

Luna, M. y Tirado, R. (97). Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México. Lumisa, México.

Mercado, H. (01). Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. Estrategia de Creación. PAC S.A. de C.V., México.

Mishkin F.,(07, p, 523) Banca y Mercados Financieros. Pearson Addison-Wesley, USA.

Montesinos, V. (81). Introducción a la Contabilidad Financiero. Ariel S.A. De C.V, México.

Pazos, L. (94) Ciencia y Teoría Económica. Diana, México.

Rendón H. (08, p.27) La crisis en México, Excelsior, 26 de Octubre.

<

Rodríguez, J. (96) Como administrar Pequeñas y Medianas Empresa. Thomson, México.

Rojas H. (09 p. 42) Crisis en México. El Economista, 11 de Julio.

Sánchez, F. (96) La Dirección de la Empresa. Vusant, México.

Villacencio D. (94) Las pequeñas y medianas empresas innovadoras. Comercio Exterior .Omega, México.

Fuentes de Internet

Administración y Fianzas (2008) [Internet] México Disponible en: http://www.monografias.com/Administracion_y_Finanzas/index.shtml [Acceso el 30 de Noviembre de 2009.]

Alan F. y Carrasco D. (2008) La micro y pequeña empresa mexicana, Observatorio de la Economía Latinoamericana. México. Editorial ISSN Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index> [Acceso el 30 de Noviembre de 2009.]

Banco de México (Banxico) (2009).Indicadores Económicos del banco de México. Dirección de Investigación económica, México. [Internet] Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/index.html> [Acceso 17 de Noviembre de 2009]

Código Fiscal de la Federación. (2009) [Internet] México Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_CFF.pdf [Acceso el 25 Febrero de 2010.]

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009) [Internet] Disponible en: http://www.cinu.org.mx/onu/estructura/com_reg/cepal.htm [Acceso 17 de Noviembre de 2009]

Contabilidad Financiera (2008) [Internet] Disponible en: <http://www.mitecnologico.com/Main/ContabilidadFinancieraIS> [Acceso el 15 de Noviembre de 2009.]

Elementos y Clasificación de Situación Financiera.(2009)[Internet]Disponible en: <http://www.mitecnologico.com/Main/ElementosYClasificacionSituacionFinanciera> [Acceso 18 de Noviembre 2009]

Elinformador (2009) [Internet] Disponible en :
<http://www.informador.com.mx/economia/2009/149859/6/doce-mil-micro-y-pequenas-empresas-cierran-en-ultimo-semester.htm>. [Acceso 18 de Diciembre de 2009]

Enciclopedia de los Municipios de México, Estado de México (2007) [Internet] Disponible en:
<http://elocal.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM15mexico/municipios/15050a.html>[Acceso 27 de Noviembre de 2009]

<http://e-local.gob.mx/work/templates/enciclo/EMM15mexico/municipios/15025a.html>
[Acceso 29 de Noviembre de 2009]

Estado de Situación Financiera (2008) [Internet] Disponible en:
<http://www.mitecnologico.com/Main/ContabilidadFinancieraIS> [Acceso el 15 de Noviembre de 2009.]

Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa [Internet] Disponible en: <http://www.fondopyme.gob.mx/#> [Acceso 22 de Enero 2009]

Gaona, E. R. y Aguirre, R. E. (2007) Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas Mexicanas Y Su Participación En El Comercio. Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index>[Acceso el 28 de Diciembre de 2009.]

Gómez, I. (2001).Libros Contables; descripción, aspectos legales y características [Internet] Disponible en:
<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%2016/libroscontables.htm>
[Acceso el 2 Enero de 2010.]

INEGI (2008), Censos económicos, micro, pequeña, mediana y gran empresa.- México[Internet] Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/default.aspx> [Acceso 17 de Noviembre de 2009]

ITSON (2009) [Internet] Instituto Tecnológico de Sonora Disponible en:
http://biblioteca.itson.mx/oa/ciencias_administrativa/oa11/caracteristicas_empresa/z6.htm
[Acceso el 25 Febrero de 2010.]

La micro y pequeña empresa mexicana,(2005) [Internet]Observatorio de la Economía Latinoamericana, Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

México Emprende (2009) [Internet] México Disponible en:
http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=61&Itemid=122 [Acceso el 28 de Diciembre de 2009.]

Nacional Financiera 2009 [Internet] Disponible en:
<http://www.nafin.com/portalnf/content/home/home.html> [Acceso 17 de Enero 2009]

Reglamento del Código Fiscal de La Federación (2009) Internet] México Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_CFF.pdf [Acceso el 25 Febrero de 2010.]

Rosado, Y. (2008). Estado de Flujo de Efectivos NIF B-2.[Internet]Universidad Autónoma de Yucatán. Disponible en: http://www.uady.mx/~contadur/ca_fca/caef/aief/NIF_B_2_flujos_de_efectivo.pdf [Acceso 20 de Febrero 2010]

Salvador A. H. (2008) Artículos Gratuitos Online de Articuloz.com. [internet] Disponible en : <http://www.articuloz.com/publicidad-articulos/que-es-una-crisis-caracteristicas-y-tipos-168191.html> [Acceso 18 de Diciembre de 2009]

Serna Hinojosa y Delgado Rivas (2011) “La capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas de México”. [Internet] Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm> [Acceso: 14 de Diciembre 2011].

Starmedia (2001) [Internet] México Disponible en: <http://html.rincondelvago.com/documentos-y-libros-contables.html> [Acceso el 2 de Enero de 2010.]

Zorrilla Salgador J.P. (2009) Gestipolis.com[Internet] La importancia de las pymes en México. Disponible en: <http://www.gestipolis.com/canales2/economia/pymmex.htm> [Acceso: 15 de Diciembre 2009].

Conferencia.

ZAVALA A.(2009) Conferencia “Competitividad en las MYPES”, Septiembre 11, 2009, Monterrey.