



**Universidad Autónoma del Estado de México**  
**Facultad de Enfermería y Obstetricia**

**DESARROLLO EMPRESARIAL**  
**RESUMEN**

**Profesora: María Eugenia Álvarez Orozco**



**SEPTIEMBRE 2017**

## INDICE

UNIDAD III PRODUCCIÓN Y/ O SERVICIO .....	3
PRODUCCIÓN .....	4
SERVICIO.....	5
SERVICIOS DE SALUD.....	5
PROCESO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y/O DE SERVICIO PARA LA EMPRESA	7
MODELO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	8
DISEÑO DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN .....	8
TIPOS DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.....	9
PROCESOS DE NEGOCIO.....	9
ELEMENTOS DE UN PROCESO.....	10
FLUJO DE PROCESOS: DISEÑO, DOCUMENTACIÓN Y RESPONSABILIDADES .....	10
INDICADORES DE DESEMPEÑO .....	11
DISEÑO DEL “ <i>LAYOUT</i> ” DE LA EMPRESA.....	14
UNIDAD IV RECURSOS HUMANOS Y FINANZAS.....	16
INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD.....	17
CONCEPTO DE MODELO FINANCIERO .....	17
PARTES DEL MODELO. FINANCIERO.....	17
CUANTIFICACIÓN DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA .....	18
CAPITALIZACIÓN INICIAL.....	19
COSTO DE INICIO DE OPERACIONES/ CAPITAL INICIAL.....	20
CREAR UNA EMPRESA PARA EL BIENESTAR DE LOS EMPLEADOS DE LA MISMA Y LA COMUNIDAD FRENTE AL INCREMENTO DE RIQUEZA DEL EMPRESARIO.....	21
COMPARACIÓN ENTRE CONTABILIDAD, CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y CONTABILIDAD FINANCIERA .....	22
INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA PARA TENER INDICADORES DE DESEMPEÑO FINANCIERO ÚTILES.....	23
UNIDAD V PROYECTO: CREACIÓN DE UNA EMPRESA .....	26
INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD. ....	27
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE UNA EMPRESA .....	27
PLANIFICADOR DEL EMPRENDEDOR.....	29
RESUMEN EJECUTIVO .....	30

CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS ESCRITO .....	38
BIBLIOGRAFÍA.....	44

## UNIDAD III PRODUCCIÓN Y/ O SERVICIO

**Horas 4** Teóricas 6 Prácticas

### Propósito

- Definir producción y servicio en términos de su formación profesional en el área de la salud.
- Identificar la importancia en la administración de operaciones y estructura de los pasos necesarios en el manejo de una empresa.

### Competencias

#### 1. Conocimientos

- a) Describe lo que representa un diseño del sistema de producción y servicio para la empresa.
- b) Conceptualiza el flujo de procesos: diseño, documentación y responsabilidades.

#### 2.-Habilidades

- a) Diseña un sistema de producción y servicio para la empresa.
- b) Construye un flujo de procesos: diseño, documentación y responsabilidades.

### Actitudes

- a) Respeta las normas de los sistemas de producción y servicios.
- b) Desarrolla un pensamiento sistemático y holístico.
- c) Valora la indagación documental responsable y su precisión en la caracterización de un modelo concreto en su perfil profesional.

### Evaluación diagnóstica

Atendiendo a las indicaciones de tu profesor, responde las siguientes preguntas que tienen como objetivo identificar tus conocimientos previos sobre la temática que se abordará en este módulo. Comparte tus respuestas y experiencias con tus

compañeros; esto con la intención de llevar un registro que les permita apropiarse adecuadamente de los contenidos que se irán presentando en este material.

- Elaborar un esquema que represente el concepto de producción aplicado al ámbito de la salud.

## PRODUCCIÓN

Desde el punto de vista de los sistemas, la producción se refiere a la transformación de los insumos que pueden ser de índole humano, técnico y físicos, con la finalidad de que sean utilizados por los consumidores

El concepto de producción tiene diversos enfoques que se deben considerar en el desarrollo empresarial, como son: técnico que se refiere a la combinación de un conjunto de elementos (factores de producción), que se someten a una serie de procedimientos tecnológicos para la creación de un producto.

El otro enfoque es la funcional utilitaria, a través del cual se añade un valor a las cosas; El enfoque económico se refiere a la producción principalmente de capital, pero también puede ser trabajo (mano de obra) y tenencia de la tierra. (Alcaraz, 2011:112)



## SERVICIO

Es un conjunto de prestaciones que el cliente, consecuente al precio, la imagen y el prestigio, de ahí la importancia de tener siempre presente que “sin clientes no ha empresa y sin servicio no hay clientes” (Vértice, 2008; p 4)

Un servicio se ubica dentro del sector terciario de la industria y es considerado un bien no material y por lo tanto es intangible, su principal valor son los conocimientos, la experiencia y el prestigio, de tal forma que cada servicio es distinto, por lo que su características es la heterogeneidad; otras características del servicio son la ausencia de propiedad e inseparabilidad, es decir (la producción y el consumo son parcial o totalmente simultáneos).



### SERVICIOS DE SALUD.

No obstante que la salud es un bien intangible, es un elemento invaluable para cualquier persona, de tal forma que los prestadores de servicios de salud deben considerara diversos elementos que integran al ser humano como son los físicos, psicológicos y sociales.

En este sentido habría que establecer la diferencia entre un servicio y un producto. El servicio no se somete a proceso de inspección, es simultáneo porque generalmente, se consumen en el mismo momento en que se producen. Es inseparable, no pueden ser separados de su fuente de producción.

En los servicios se consideran los siguientes elementos:

1. El cliente
2. El prestador de servicios
3. Los objetos que se incluyen en el servicio

4. Los locales donde se presta el servicio
5. Los equipos y muebles que se requieren al prestar el servicio.

Los servicios deben ser supervisados por un sistema de observación de la calidad en el momento de ser otorgados, estableciendo los siguientes parámetros:

1. Características a evaluar
2. Atributos o variables
3. Tamaño de la muestra
4. Donde evaluar y registrar la información

Todos estos puntos fortalecen el estudio de los bienes, productos y servicios que deben ser contemplados en el plan de negocios y su operación empresarial. (Alcaraz, 2011)

Los servicios de salud son importantes, deben ser accesibles y eficaces, prestados por profesionales de la salud que garanticen calidad del servicio.



Referente a los servicios de salud, éstos deben ser oportunos y apropiados los cuales dependen de la movilización de recursos, la apropiación comunitaria y la solidaridad social, pero también están insertos en relaciones institucionales, políticas y económicas más amplias y sujetos a las fuerzas y presiones que se mueven y chocan en los ambientes nacionales y mundiales más amplios, situación que está determinada por la dinámica de globalización.

## **PROCESO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y/O DE SERVICIO PARA LA EMPRESA**

EL producto y/o servicio son los elementos básicos del marketing, porque sin ellos no hay nada que intercambiar.

“El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio”. (Empresa al día, 2015).

En el proceso del producto se vinculan diversos elementos del cual dependen en gran medida de la calidad, éstos son: el capital humano, la materia prima y la tecnología utilizada en el proceso y la descripción de los procedimientos de producción, los cuales son:

1. Determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio
2. Organizar las actividades de manera secuencial
3. Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad (Alcaraz, 2011)

Es importante señalar que la creación de todo producto, producción, se enfoca a la satisfacción de los clientes sin olvidar el cuidado del medio ambiente, con base en la conciencia colectiva de protección al medio ambiente.



## **MODELO DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

Para poder determinar la capacidad productiva de la empresa, es necesario diseñar o conocer el proceso productivo o de prestación del servicio, para establecer actividades, tiempos, responsables y costos.

La capacidad instalada es el nivel máximo de producción que puede llegar a tener una empresa basándose en sus recursos (principalmente maquinaria, instalaciones físicas y disponibilidad de personal), ésta debe estar acorde con el mercado (proyección de ventas y demanda de servicios), así como con los recursos limitantes de la empresa (personal, disponibilidad de materia prima, equipo, espacios, etc.).

### **DISEÑO DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN**

1. Permite el control de inventarios, procesos, producción y control de costos y calidad, de ahí la importancia del diseño del sistema de producción.
2. Verlos como medida de control, permitirá seguir los métodos e reingeniería, de tal forma que deberán actualizarse periódicamente.
3. Los diseños de producción deben ser utilizados por todos los departamentos y no solo considerarlos como un requisito que se archiven, en primer término por los costos que éstos implican y en segundo por su gran utilidad y factor de éxito.
4. Otras de sus funciones es que favorece la toma de decisiones y el control de desempeño laboral.

Por todo lo anterior, el sistema de producción le brinda al empresario y/o gerencia la descripción y operación del proceso de producción, lo cual representa la automatización de la producción. Asimismo favorece la descripción de políticas, reglas y estrategias.

## **TIPOS DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN**

De acuerdo a la teoría de sistemas, el sistema de producción es un sistema abierto por su interrelación con el medio ambiente. Un sistema de producción tiene como objetivo primordial obtener en la empresa o industria una mayor productividad,

1. Sistemas de transformación. Se refiere a los procesos físicos y/o químicos para un producto final
2. Sistema de producción continua. Sistema de fabricación en las cuales las instalaciones se adaptan a flujos de operación (las materias primas son transformadas)
3. Sistema de producción modular. En este sistema Se contempla la fabricación de estructuras y subestructuras.
4. de Sistema de producción por proyectos Esta es la base de proyectos empresariales, que tiene fases secuenciales para el logro de objetivos.
5. Sistemas de producción de manufactura. Son los producidos por la mano del hombre.
6. Sistemas de servicio. Es un producto intangible, en la cual el cliente espera satisfacer una necesidad de ese servicio.

(Adaptado de IPN, 2015)

## **PROCESOS DE NEGOCIO**

Esté término se utiliza para representar alguna parte de la organización que toma insumos y los transforma en salidas con cierto valor agregado para la organización con respecto a los insumos originales.

El término proceso se refiere a un conjunto de tareas, conectadas por flujos de bienes e información que transforman varias entradas o insumos en salidas de mayor valor.

Los procesos de negocio pueden ser vistos como un instructivo para hacer funcionar un negocio y alcanzar las metas definidas en la estrategia de negocio de la empresa.

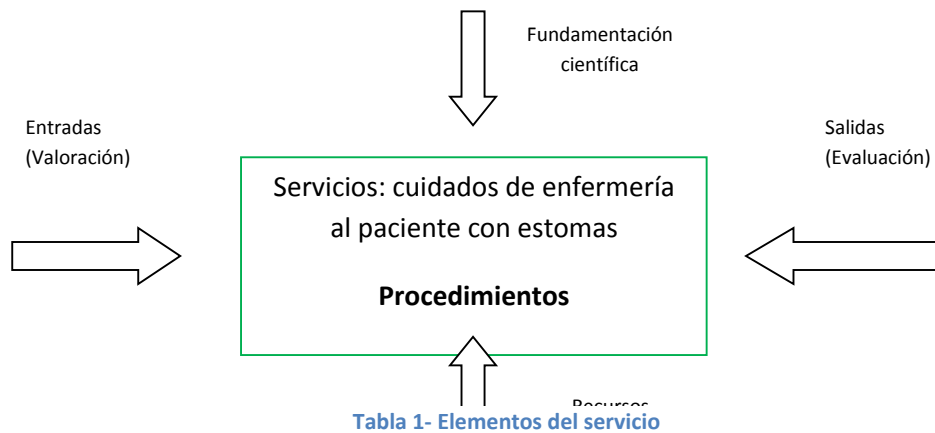
Hay dos tipos principales de procesos de negocio: los procesos centrales y los procesos de soporte.

## ELEMENTOS DE UN PROCESO

Cuando se describen los procesos, es necesario identificar todos los elementos que lo conforman:

- Entradas
- Salidas o Resultados
- Actividades
- Recursos o Mecanismos
- Políticas, Controles, Manuales.

Aplicado este proceso a otorgar servicios de enfermería se ilustra de la siguiente manera:

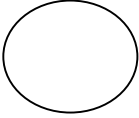
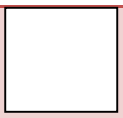
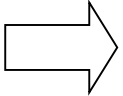
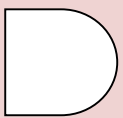
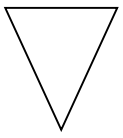


## FLUJO DE PROCESOS: DISEÑO, DOCUMENTACIÓN Y RESPONSABILIDADES

Es una representación gráfica de la secuencia de todas las operaciones, los transportes, las inspecciones, las esperas y los almacenamientos que ocurren durante un proceso. Incluye, además, la información que se considera deseable para el análisis, por ejemplo el tiempo necesario y la distancia recorrida. Sirve para

las secuencias de un producto, un operario, una pieza, un servicio etcétera. (Chase, 2005)

El diagrama de flujo del proceso de producción es una secuencia de operaciones expresadas en forma gráfica. Es una forma de detallar y analizar el proceso de producción, cuya simbología básica más común es la siguiente:

	<b>Operación</b>	Cualquier actividad que de cómo resultado un cambio físico o químico en un producto o componente del mismo. Incluye también el ensamble y desensamble de productos.
	<b>Inspección</b>	Cualquier comparación o verificación de características contra los estándares de calidad o cantidad establecidas para el mismo.
	<b>Transporte</b>	Cualquier movimiento que no sea parte integral de una operación o inspección.
	<b>Retraso</b>	Cualquier período en el que un componente del producto esté esperando para alguna operación, inspección o transporte.
	<b>Almacenamiento</b>	Mantener un producto o materia prima en el almacén, hasta que se requiera para su uso o venta.

Adaptado de Chase (2005)

---

**Tabla 2- Simbología del proceso de producción**

## **INDICADORES DE DESEMPEÑO**

El indicador de desempeño o de seguimiento, es una herramienta de medición de las principales variables relacionadas al logro de los objetivos y que a su vez

establecen una expresión cuantitativa y/o cualitativa de lo que se intenta lograr con un objetivo específico establecido.

Lo que se pretende con los indicadores de desempeño es favorecer cualquier tipo de evaluación, a dar respuesta a preguntas claves acerca de lo que se ha realizado en una determinada intervención, el cumplimiento de los objetivos, el grado de satisfacción de la población objetivo, etc.

Lo que se busca es ver la eficiencia y eficacia, y determinar la magnitud de la implementación de una determinada intervención buscando solucionar la situación problemática inicial.

De acuerdo con Olmos (2007) los indicadores de desempeño deben considerar los siguientes elementos:

Ilustración 1 - Indicadores de desempeño



- La calidad y la utilidad del indicador, estarán determinadas por la claridad y relevancia de la meta que tiene asociada.
- El requisito fundamental para cualquier indicador es básicamente el establecimiento de los objetivos, metas, parámetros y puntos de referencia, es decir “lo que se va a medir”.
- El resultado de medir un indicador establece un valor de comparación, el cual está relacionado a alguna meta establecida y asociada. Esta meta asociada para la comparación puede ser una meta nueva establecida o las cifras o características que se tomen de la “línea de base”.
- El indicador deberá medir solamente los aspectos claves, para lo cual es importantísimo establecer con claridad cuál es el “outcomes” (lo que hay que medir para conocer la efectividad de un producto, servicio o estrategia es su impacto) o propósito del proyecto, así como también los objetivos más relevantes perseguidos por cada institución ejecutora y “output” (sirven para evaluar si se cumplió con la realización del producto, servicio o estrategia, pero no permiten

evaluar si ese producto, servicio o estrategia ha sido realmente útil para alcanzar los objetivos.

Todo indicador de desempeño debe reunir ciertas características fundamentales, para poder llevar adelante con satisfacción su cometido. Estas características son las siguientes:

- Deben ser objetivos: cuando se habla de un indicador objetivo, se está haciendo referencia al indicador expresado en cantidad, calidad y tiempo. Estas cualidades que deben tener todo indicador son fundamentales para poder medir los distintos objetivos del informe narrativo.
- Deben ser prácticos: esto hace referencia a que los indicadores, como tienen que necesariamente ser utilizados para establecer comparaciones con distintos parámetros, tienen que ser fáciles de aplicar y de bajo costo.
- Deben ser verificables: todo indicador debe poder ser corroborado o comprobado a través de un análisis racional, es decir por una metodología científica cualquiera sea la ciencia. Detrás de todo indicador sea este cuantitativo o cualitativo, existe un análisis o un estudio, cuyo resultado es precisamente el indicador utilizado.
- Deben ser independientes: se entiende por independencia de indicadores, al hecho por el cual se utilizan los indicadores correspondientes a cada jerarquía de objetivos; es decir para el FIN indicadores de fin, para el propósito indicadores de propósito, para los componentes del proyecto indicadores de componentes.

## DISEÑO DEL “*LAYOUT*” DE LA EMPRESA

Es la distribución del área de trabajo bajo un orden lógico de las instalaciones físicas de una empresa de productos o servicios, el cual contribuye a tener operaciones eficaces, aumento en la productividad y mayor demanda de servicios.

Desarrollo de *Layout* es un paso importante que sirve para establecer la relación física entre actividades. Contiene elementos tanto de arte (creatividad, síntesis, estilo) como de ciencia (análisis, reducción, deducción). Abarca componentes de diseño y de análisis. Por lo que el diseño final de la distribución de la empresa se construirá a partir de un gran número de decisiones selectivas, acumulativas y tentativas.



Para tomar las decisiones de diseño se debe dar respuesta a las siguientes preguntas

### ¿Quién?

Características físicas y mentales de la fuerza laboral.

### ¿Qué?

Tarea(s) a desempeñar

### ¿Dónde?

Ubicación geográfica de la organización.

Ubicación de las áreas de trabajo.

### ¿Cuándo?

Hora del día, hora de la ocurrencia del flujo de trabajo.

### ¿Por qué?

Razón fundamental de la organización para el trabajo.

Objetivos y motivación del trabajador.

### ¿Cómo?

Método de desempeño.

Para distribuir es necesario conocer los tipos de distribución:

**De posición fija:** Lleva a una ubicación central todos los recursos necesarios para crear el producto. Ejemplo: en servicio de salud es el que se aplica; todos los elementos llegan al paciente, familia o comunidad.

**Por procesos:** Organiza el proceso de transformación en departamentos que agrupan procesos relacionados, Ejemplo: Planta de fabricación de metal. Tiene áreas de corte, barrenado y pulido.

**Por productos:** Requiere dividir la producción en tareas relativamente sencillas. Ejemplo: Líneas de ensamble relacionadas con autos, televisores, etc.

Patrones básicos de distribución. (Olmos, 2007)

- **Distribución en rejilla:** Un orden formal de exhibidores dispuestos de manera rectangular para que los pasillos queden paralelos.
- **Distribución libre:** Un orden informal de exhibidores de varias formas y tamaños.
- **Distribución de boutique:** Divide una tienda en una serie de áreas de compra individuales, cada una con su propio tema. Ejemplo en salud es la venta de productos para atención del paciente (Material para estomas, de protección, urinarios, ginecológicos etc.)

**Se debe tomar en cuenta, además:**

1. Grado de especialización de trabajo.

2. Enriquecimiento del trabajo (Cuántas actividades y de qué tipo se realizan por persona).
3. Sistemas socio técnicos (Qué tan libres de tomar sus propias decisiones son los empleados).
4. Fisiología del trabajo (Periodos de descanso respecto a periodos de trabajo).
5. Ergonomía. Adaptar el mobiliario y equipo al cuerpo humano.
6. Condiciones físicas del lugar de trabajo.

## **UNIDAD IV RECURSOS HUMANOS Y FINANZAS**

### **Propósito**

- Identificar los recursos necesarios para iniciar una empresa.
- Distinguir las diferencias entre la contabilidad administrativa y contabilidad financiera.

**Horas** 4 Teóricas: 4 Prácticas.

### **Competencias**

#### **Conocimientos**

- a) Define la cuantificación de los recursos humanos necesarios para la operación de la empresa.
- b) Explica los elementos de un modelo financiero.
- c) Compara entre contabilidad administrativa y contabilidad financiera.
- d) Recopila información financiera básica para tener indicadores de desempeño financieros útiles.

#### **Habilidades**

- a) Instrumenta un modelo de creación de empresas para el bienestar de los empleados y de la comunidad.

#### **Actitudes**

- a) Desarrolla su sentido de: responsabilidad, espíritu competitivo para emprender objetivos elevados, para afrontar riesgos, peligros y obstáculos,

creatividad, capacidad de generar soluciones de relaciones humanas de nuestro entorno.

### **Evaluación diagnóstica**

Atendiendo a las indicaciones de tu profesor, responde las siguientes preguntas que tienen como objetivo identificar tus conocimientos previos sobre la temática que se abordará en este módulo. Comparte tus respuestas y experiencias con tus compañeros; esto con la intención de llevar un registro que les permita apropiarse adecuadamente de los contenidos que se irán presentando en este material.

- Elaborar un esquema que represente el ciclo de interacción de los recursos humanos aplicado al ámbito de la salud.

## **INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD**

El manejo de las finanzas no es cuestión exclusiva de los contadores ni financieros, quién decida establecer un negocio de servicios profesionales de enfermería, necesita conocer las bases de la contabilidad y finanzas, donde los conceptos son desconocidos tales como: balance, cuenta de resultados, amortización, ratios, etc., palabras que deben ser familiares para aquellos que lleven a cabo un empresa de servicios o de negocios. Así mismo, el estado financiero muestra el éxito y la salud de las empresas.



Ilustración 2 - Recursos humanos

## **CONCEPTO DE MODELO FINANCIERO**

Es una representación dinámica del balance que permite conocer la estructura financiera de la empresa en razón del volumen de ventas y su estrategia comercial, de compras, cobranza, capitalización y endeudamiento.

## **PARTES DEL MODELO. FINANCIERO**

- Fines - Establecer en la empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar.

- Medios - Elegir políticas, programas, procedimientos y práctica con los que habrán de alcanzarse los objetivos, se requiere organización, ejecución y dirección.
- Recursos - Determinar tipos y cantidades de los recursos que se necesitan, definir cómo se habrán de adquirir o generar.
- Realización - Elaboración de los presupuestos de operación, de inversiones permanentes y financiero.
- Control - Para llevar un buen control se requiere evaluar los resultados comparándolos con patrones o modelos establecidos previamente.

### **Permite**

- Determinar los recursos necesarios para alcanzar un volumen de ventas dado.
- Estimar la capacidad financiera de ventas para una determinada disponibilidad de recursos.
- Evaluar el impacto de ciertas decisiones que afectan sus requerimientos de capital de trabajo.
- Evaluar el impacto de factores externos como los procesos inflacionarios, sobre la estructura financiera de la empresa.

## **CUANTIFICACIÓN DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA**

Existen varios tipos de empresas, cada cual con su objetivo específico.

- Empresas lucrativas, tienen por objetivo el ganar dinero.
- Empresas no lucrativas, sus objetivos son diferentes a ganar dinero.

Cualquiera que sea el tipo de empresa, hay un rubro que todas tienen: gastos. Éstos deben ser controlados, porque si no, se verá un mal manejo.

Es por ello que deben analizarse los gastos y establecer un control en ellos, midiendo el desempeño de las áreas de forma financiera.

Los recursos humanos que existan en la empresa han de ser los justos, ni más ni menos.

Esto ayudará a controlar los gastos sin sacrificar la producción o ponerla en riesgo por ahorrar en nómina.

Se deben contemplar estos gastos en un presupuesto: sueldos, aguinaldos, INFONAVIT, IMSS, seguro de gastos médicos mayores, seguro de vida.

Para cuantificar los recursos necesarios para la empresa es importante realizar un estudio financiero, el cual permitirá tomar una decisión final sobre la realización del proyecto desde el punto de vista del empresario y de las instituciones financieras. Su objetivo es presentar la rentabilidad del proyecto.

## CAPITALIZACIÓN INICIAL

El emprendedor tiene que determinar cuánto dinero y recursos invertirá para iniciar su iniciativa. La capitalización se considera como “la obtención de todos los activos de capital necesarios para operar un negocio”. Los activos de capital incluyen:

- Todo el equipo
- El inventario
- Los recursos de operación (incluyendo el efectivo) que el negocio posee y utiliza en la operación de sus actividades. (Olmos, 2007: 128)
- Papelería, adecuaciones del lugar en donde se piensa poner el negocio, equipo de oficina, maquinaria, costo de permisos y licencias para operar, equipo de transporte, etc.; y considerando las

necesidades de los departamentos con los que contará el negocio, pues no se tiene que pasar por alto ningún elemento que deba formar parte del negocio para su buen funcionamiento.

- En este rubro también es relevante considerar los sueldos del personal, pues implican un importante peso en la inversión.



- Lo anterior deberá ser presentado en un plan financiero que debe ser claro y objetivo para mostrar a los inversionistas que el proyecto es lo suficientemente bueno para obtener los recursos económicos necesarios para iniciar.

## **COSTO DE INICIO DE OPERACIONES/ CAPITAL INICIAL**

Al calcular la inversión es necesario considerar dos categorías principales:

- Los costos relacionados con todos los activos (la maquinaria, el mobiliario, los vehículos, etc.) que deben utilizar para trabajar de manera adecuada.
- Todos los gastos que se realizan una sola vez, como los gastos de restauración, requisitos legales, permisos y otros, ofertas por apertura, etc.
- Fuentes de financiamiento.

Cuando el empresario no cuenta con todos los recursos necesarios para iniciar su negocio es posible de dos maneras financiar un proyecto, una es el financiamiento interno, que puede ser a través de aportaciones de socios y/o propietarios de la empresa, de familiares o amigos, o por medio de la venta de algún bien propio. Otra opción es el financiamiento externo, a través de bancos, cajas de ahorro, préstamos, proveedores, hipotecas, sociedades de inversión de capitales, etc. En el área de la salud hay una importante vinculación entre los laboratorios de materiales médicos quienes son una fuente de financiamiento que actualmente se utiliza al emprender un negocio, debido a que el personal de enfermería en específico utiliza y puede recomendar sus productos, como materiales de curación, prótesis, materiales para estomas, etc.



## **CREAR UNA EMPRESA PARA EL BIENESTAR DE LOS EMPLEADOS DE LA MISMA Y LA COMUNIDAD FRENTE AL INCREMENTO DE RIQUEZA DEL EMPRESARIO.**

En este apartado se busca establecer de qué manera el proyecto beneficiara tanto a la comunidad en que se inserta, como a todos los interesados en su operación (empleados, clientes, proveedores, instituciones gubernamentales y no gubernamentales, etc.). En el proyecto debemos resaltar el impacto y beneficios que el proyecto tendrá en los siguientes aspectos:

### **Impacto económico.**

Se trata de reflejar el impacto que tendrá en la generación de empleos directos e indirectos, así como en la generación de riqueza tanto para sus accionistas y colaboradores como para la comunidad en la que estará inserto.

### **Impacto en el ambiente natural.**

El empresario deberá exponer como se apoya el medio ambiente con sistemas de reducción de emisiones, reciclaje de materiales, participación en campañas ambientales, recolección de residuos peligrosos biológico infecciosos. Establecer de qué manera el proyecto conservará, protegerá, recuperará y/o mejorará los recursos naturales existentes en la comunidad donde se establezca la empresa.

### **Impacto cultural y educativo.**

Definir como se contribuye al desarrollo integral de la sociedad en la que está incorporado: patrocinio de escuelas, desarrollo de eventos culturales para la

comunidad, inversión en la educación de sus empleados, respeto del entorno cultural de la comunidad, valores, usos y costumbres, impulso a la cultura en el cuidado a la salud, etc.

### **Beneficios sociales.**

Explicar la participación en programas comunitarios, fomento del trabajo voluntario, contratación de personas con capacidades diferentes o consideradas no empleables, aportaciones a programas de salud comunitaria, educación, y vivienda.

Si la comunidad identifica todos estos beneficios aceptará la construcción de la empresa.

Es de suma importancia que ambos puntos sean parte de sus objetivos y realmente se trabaje para ellos, que reciban una parte de lo mucho que dan.



## **COMPARACIÓN ENTRE CONTABILIDAD, CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y CONTABILIDAD FINANCIERA**

De acuerdo a Olmos, la contabilidad “es el proceso de identificación, medición y comunicación de información financiera acerca de una organización para que una vez que se tenga la información se puedan tomar decisiones y emitir juicios.

La contabilidad administrativa es un sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones. (Ramírez, 2002)

La contabilidad financiera es aquella que genera y comunica información útil para la oportuna toma de decisiones de los diferentes usuarios externos de una organización económica (Guajardo, 2002)

A pesar de que la contabilidad financiera y la administrativa emanan de un solo sistema de información tiene diferencias que es necesario conocer.

<b>Contabilidad administrativa</b>	<b>Contabilidad financiera</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Produce información de uso interno para la administración</b></li> <li>• <b>Está enfocada al futuro</b></li> <li>• <b>No está regulada por principios de contabilidad</b></li> <li>• <b>Es un sistema de información opcional.</b></li> <li>• <b>No es precisa al determinar la utilidad, ya que otorga más relevancia a los datos cualitativos.</b></li> <li>• <b>Recurre a disciplinas como la estadística, economía, finanzas, etc.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Genera información para uso externo</b></li> <li>• <b>Genera información sobre el pasado o hechos históricos.</b></li> <li>• <b>Está regulada por principios de contabilidad</b></li> <li>• <b>Es obligatoria</b></li> <li>• <b>Es precisa al determinar las utilidades</b></li> <li>• <b>No tiene relación con otras disciplinas.</b></li> </ul>

## **INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA PARA TENER INDICADORES DE DESEMPEÑO FINANCIERO ÚTILES**

### **Estados financieros proforma**

Son informes estadísticos proyectados que se utilizan para ilustrar el estado financiero esperado de una empresa en una fecha futura, estos estados financieros son importantes al momento de integrar un proyecto de negocio. (Olmos, 2007)

Los elementos que integran los estados financieros tienen la finalidad de mostrar la situación económica particular de una empresa y las proyecciones financieras de la misma, es decir, identificar lo que le pertenece al negocio, así como lo que debe y se le debe, lo que han aportado los dueños, los ingresos obtenidos y los gastos realizados.

Conociendo la situación económica o las expectativas de una empresa a través de los estados financieros, al igual que otros factores externos que rodean al negocio como condiciones de mercado y localización de la empresa, el empresario contará con las bases para poder tomar decisiones en beneficio de este.

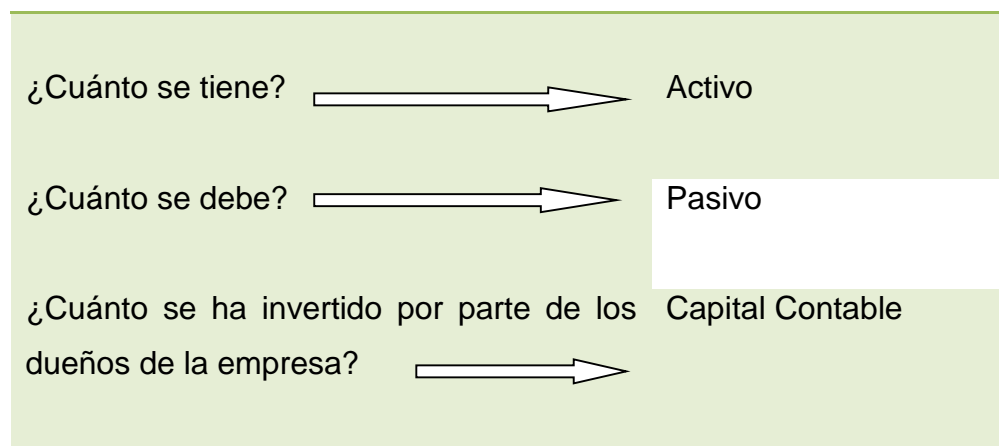
### **Estado de pérdidas y ganancias**

Es un informe sobre los ingresos, gastos e ingresos netos o pérdidas netas de una compañía durante un período. (Olmos, 2007)

Los ingresos representan todo los movimientos que involucran entrada de dinero, por ejemplo las ventas, ya sean de contado o a crédito; además del dinero que permanece en la empresa, como el efectivo restante de un ejercicio anterior. Los egresos son todos los movimientos que constituyen salida de dinero de la empresa como compras de materia prima, el pago de nómina, pago de rentas, pagos por servicios, etc.

### **Balance General.**

El balance general muestra la situación financiera de la empresa en una fecha determinada. Representa la relación existente entre los bienes y derechos que posee una empresa y las obligaciones que tiene que cubrir a una fecha determinada; y contesta a las siguientes preguntas:



Por lo anterior un balance general tiene dos secciones principales: una que muestra los activos de la empresa, y otra que muestra sus pasivos y su capital

Cualquier persona que decida emprender un negocio llámese de productos o servicios debe comprender la siguiente ecuación:

$$\text{Capital} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

Los principales conceptos de un balance general son:

**Activos:**

Cualquier cosa que posea una empresa y que tenga un valor monetario.

Ejemplo: efectivo, equipo, instrumental, etc.

**Pasivos:**

Son obligaciones de la empresa con personas externas.

Ejemplo: cuando usted obtiene un préstamo de un banco para comprar equipo o brindar un servicio.

**Efectivo:**

Incluye todos los ingresos derivados de ventas en efectivo así como aquellos activos del período contable.

**Cuentas por cobrar:**

Estos ingresos se generan mediante la extensión de crédito que aún se tiene que recaudar al final del período contable, menos un descuento.

**Capital:**

Es la diferencia entre los activos y los pasivos. También se conoce como capital o patrimonio neto. (Olmos, 2007)

En el área de la salud, es necesario disponer de un asesor en contabilidad para iniciar el proyecto empresarial, debido a que estos términos no son utilizados por el profesional de la salud. A fin de establecer y tener una visión clara sobre los objetivos financieros de la compañía.



## UNIDAD V PROYECTO: CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Horas: 2 Teóricas, 10 Practicas.

### Propósito

- Constituir en documentos un proyecto de negocio con base en los temas establecidos
- Emplear las herramientas de manejo y orientación de una empresa en un proyecto emprendedor.

### Competencias

#### 1. Conocimientos.

- a) Conceptualiza la proyección de una empresa.
- b) Describe los elementos de un resumen ejecutivo.

#### 2. Habilidades

- a) Presenta el proyecto de una empresa en construcción.
- b) Planifica las etapas de desarrollo y desempeño del emprendedor.

#### 3. Actitudes

- a) Aprecia la transmisión de conocimiento y experiencias de los demás.
- b) Valora el aprendizaje experiencial en actividades colaborativas.

### Evaluación diagnóstica

Atendiendo a las indicaciones de tu profesor, responde las siguientes preguntas que tienen como objetivo identificar tus conocimientos previos sobre la temática que se abordará en este módulo. Comparte tus respuestas y experiencias con tus compañeros; esto con la intención de llevar un registro que les permita apropiarse adecuadamente de los contenidos que se irán presentando en este material.

- Elaborar un esquema que represente el ciclo de creación de una empresa aplicado al ámbito de la salud.

## **INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD.**

En este tema identificará cada uno de los conceptos y partes que contiene un plan de negocios así como su estructura para lograr constituir su propia empresa.

### **PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE UNA EMPRESA**

Los cambios en el sector salud, ponen de manifiesto la necesidad de que enfermería asuma un papel protagónico en la creación de nuevas formas de intervención en el cuidado de la salud de la población, sustentando su éxito, en el diseño de proyectos de empresa de servicios

#### **Emprendimiento**

El esfuerzo que se ha realizado durante todo el curso verá sus frutos reflejados durante este módulo. Todos los temas que se han visto y desarrollado deberán de compilarse para obtener el desarrollo de su proyecto empresarial encontrando las capacidades de cada uno de los integrantes para el fortalecimiento del desarrollo de la empresa, que facilitará el resultado del plan de negocios y que contiene las dimensiones de la empresa que queremos diseñar con los aspectos siguientes a considerar:

Construir, la ubicación, la inversión inicial, así como el lugar de donde la obtendremos, la forma y el costo; la producción necesaria para que se cubran los costos mínimos y los conocimientos para dar de alta la empresa, para el inicio y el desarrollo de la misma.



En el tema de plan de negocios se vio como debería presentarse un proyecto de una empresa y se tienen conceptos básicos como:

Contenido.

Visión

Misión

Información preliminar.

Resumen ejecutivo.

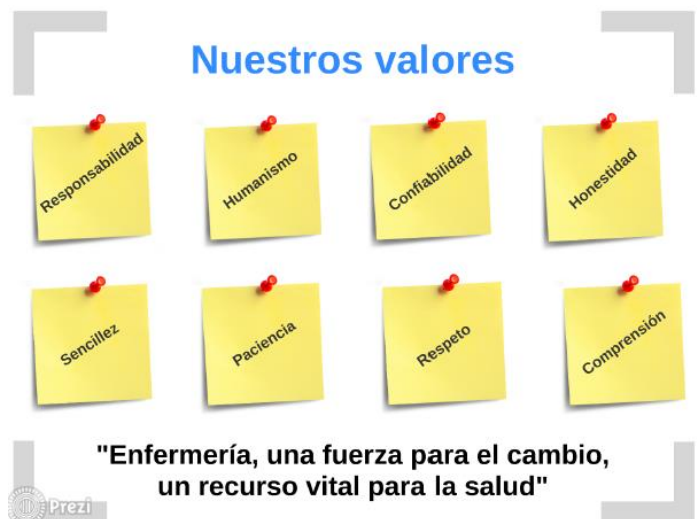
Situación actual.

Ambiente externo.

Estrategia y planes.

Análisis financiero.

Análisis de riesgos.



## PLANIFICADOR DEL EMPRENDEDOR

Es la herramienta que servirá de guía para el establecimiento del negocio o empresa. Para lograr obtener el planificador es necesario checar la lista de sistemas y procedimientos sobre los temas que afectan a tu negocio.

Desarrollo	Operaciones	Organización
<b>Producto nuevo o diseño de servicio</b> <b>Modificación a un producto o servicio ya existente</b> <b>Pruebas y certificación de producto.</b> <b>Especificaciones, manuales, guías de usuario</b>	Gerencia de establecimiento Procuración de materia prima. Procesos de manufactura Control de calidad Empaque	Reclutamiento de empleados Salarios, prestaciones y beneficios Entrenamiento y desarrollo de empleados
<b>Mercadotecnia</b>	<b>Finanzas</b>	<b>Servicio de atención al cliente</b>
<b>Promociones y publicidad</b> <b>Relaciones públicas</b> <b>Fuerza de ventas</b> <b>Descripciones de trabajo y revisión de desempeño</b> <b>Quejas y despidos de trabajadores (procedimiento)</b>	Control de activos empresariales Manejo y control de efectivo Facturación Cuentas por pagar y por cobrar Manejo de pago de sueldos y salarios Reporte financiero Control y registro de impuestos	Procedimientos de atención al cliente Cumplimiento de garantías y servicios. Quejas y retroalimentación de clientes Control Quejas y retroalimentaciones de clientes y registro de impuestos Gerencia

Contacto de ventas	Plan de negocios
Seguimiento de órdenes de cliente	Establecimiento de objetivos
Distribución y entrega	Análisis de industria y mercados
Relaciones de distribuidores	Tácticas y estrategias
Sistemas de entrega	
Manejo de inventarios	

## RESUMEN EJECUTIVO

“El resumen ejecutivo es el plan en miniatura, no una introducción; lo ideal es que capture todos los puntos relevantes en una página (Stutely, 2000).

Por lo anterior es importante que una vez realizado el plan de negocios, se realice un resumen que tenga los puntos más importantes “El objetivo es captar el interés de los empresarios”

Los puntos más importantes son:

- La idea del negocio: su exclusividad respecto a productos/servicios existentes.
- Público objetivo: principales características y su encaje con el perfil de usuarios del producto/ Servicio.
- Valor del producto/servicio para este público objetivo.
- Tamaño de mercado y crecimiento esperado.
- Entorno competitivo.
- Fase actual de desarrollo del producto, especificando las necesidades de desarrollo adicionales a realizar.
- Inversión necesaria.

Objetivos a medio/ largo plazo.”

La mejor manera es presentar números, el requerimiento específico, la importancia del negocio para la sociedad y para el inversionista, los puntos arriba descritos en una sola página

Algo interesante que mencionan Ramón Molina y Cristián Shea (s.f.) es, reflexionar “¿qué pierdo si mi resumen no es tan bueno? En la unidad I se estudió sobre la administración y la Planeación a este trabajo final debe seguir la organización, ejecución, control, dirección, vigilar la implementación e ir ajustando lo necesario conforme se vaya trabajando.

Es muy importante esta etapa ya que es la guía sobre la cual se trabajarán y en la que se conjuntarán todos los elementos del plan de negocios y el proyecto para participar, todos los trabajos presentados deberán ser planes de negocios y contar con los requisitos del concurso anual universitario se anexa el documento del universitario emprendedor, formando emprendedores UAEM, con cada uno de los lineamientos y requisitos que debe de cubrir el proyecto desarrollado, así como los premios que se podrán obtener.

## **Concurso del universitario emprendedor**

### **Formando emprendedores UAEM**

#### **Objetivos**

- Fomentar entre la comunidad universitaria la importancia de emprender en la vida diaria a fin de que formen estilos de vida empresariales.
- Incentivar a los universitarios a desarrollar proyectos emprendedores
- Brindar a los universitarios un espacio donde se difunda la importancia de emprender



#### **Categorías**

- De alta tecnología: Participan estudiantes de licenciatura, posgrado o egresados hace máximo 1 año.

- Proyectos cuyos procesos son especializados, de desarrollo científico y/o tecnológico, orientados a la aplicación o generación de productos y/o servicios innovadores y de alto valor agregado
- De tecnología intermedia o tradicional: Proyectos de sectores tradicionales o semiespecializados cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica, así como sus mecanismos de operación básicos o involucran procesos estandarizados o semidesarrollados.
- Emprendedores junior: Participan estudiantes de Bachillerato.
- Podrán presentar proyectos de negocio que pueden implicar desarrollos tecnológicos o una innovación empresarial, en los que se apliquen la creatividad para resolver 1 problema, cambiar un proceso o revolucionar positivamente en el funcionamiento de un negocio

**PREMIOS OFERTADOS EN LA CONVOCATORIA DE DESARROLLO EMPRESARIAL UAEMEX 2010**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>LUGAR</b>	<b>PROYECTOS DE ALTA TECNOLOGIA</b>	<b>PROYECTOS DE NEGOCIO DE ALTA TECNOLOGIA INTERMEDIA O TRADICIONAL</b>	<b>EMPRENEDORES JUNIOR</b>
<b>CONCURSANTES</b>	1er lugar	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$45.000.00	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$35.000.00	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$25.000.00
	2do lugar	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores
	3er lugar	Premio en especie otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores

<b>CATEGORIAS</b>	<b>LUGAR</b>	<b>PROYECTOS DE ALTA TECNOLOGIA</b>	<b>PROYECTOS DE NEGOCIO DE ALTA TECNOLOGIA INTERMEDIA O TRADICIONAL</b>	<b>EMPRENEDORES JUNIOR</b>
<b>ASESORES</b>	1er lugar	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$10.000.00	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$7.000.00	Premio en efectivo otorgado por la UAEM \$5.000.00
	2do lugar	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores

	3er lugar	Premio en especie otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores	Premio en especie, otorgado por patrocinadores
--	-----------	---	--	--

### Expo emprendedor

- La expo emprendedor es la actividad de cierre de la Convocatoria publicada, en este evento se presentan los equipos cuyas propuestas hayan sido seleccionadas como finalistas, así como aquellos que a criterio del jurado Calificador merezcan una mención especial



### Áreas de exposición

- Zona de emprendedores: Espacio destinado a los 18 finalistas.
- Zona de patrocinadores
- Zona de organismos de apoyo: Dedicado a empresas que colaboran con el desarrollo del concurso
- Zona de casos de éxito: Dedicado a proyectos que están dentro de las incubadoras UAEM

### Lineamientos del concurso

#### Introducción

- Entre los objetivos de la UAEM esta formar la cultura emprendedora.
- Desde 1998 ha implementado el Programa Emprendedor y el propósito es promover actividades emprendedoras y habilidades empresariales.

## **Participantes**

Pueden participar:

- Aquellos estudiantes universitarios inscritos en cualquiera de los programas de bachillerato, licenciatura o posgrado de la UAEM
- Podrán participar de forma individual o en equipos
- Solo pueden participar los integrantes en un solo equipo dentro del mismo evento.
- Una vez obtenido el número de registro en línea no se podrán agregar integrantes a los equipos.
- Si durante el desarrollo del concurso uno o más integrantes deciden salir del equipo deberá ser notificado al comité organizador mediante un escrito donde se expongan los motivos de esta decisión, este documento deberá estar firmado por el integrante eliminado, el representante del programa emprendedor y del asesor del proyecto.
- Cada participante tiene derecho de contar hasta con 2 asesores pero para entrar al concurso mínimo uno.

## **Asesores**

- Podrán ser miembros de la comunidad de la UAEM.
- Deberán acreditar la experiencia en especialización del proyecto o en el desarrollo de planes de negocio.
- Deberán asesorar y acompañar a los proyectos bajo su tutela.
- No podrán ser asesores de proyectos aquellas personas que hayan formado parte del comité organizador en los años previos a esta convocatoria.

## **Categorías e inscripción**

- a) de alta tecnología
- b) de tecnología intermedia o tradicionales
- c) Emprendedores junior

Inscripción:

\*Impresión del formato de registro Satisfactorio de inscripción en línea.

\*Carta Compromiso

\*Carta de presentación

\*Un ejemplar del proyecto escrito

-Los trabajos deberán contar con las especificaciones técnicas establecidas en el reglamento de operación del concurso.

-No podrán participar en cualquiera de las tres categorías los trabajos escritos que no cumplan con el contenido mínimo solicitado en los lineamientos de operación.

### **Evaluación de proyectos**

- Los concursantes pasaran por tres fases de evaluación:
- 1ra fase: el jurado calificador evaluara el trabajo escrito, pasaran a la segunda fase los proyectos escritos que obtengan las calificaciones más altas de cada categoría.
- 2da fase: Se evaluara la presentación oral que los finalistas realizaran de su proyecto ante los miembros del jurado.
- 3ra fase: El jurado calificador evaluara el montaje de stand y desenvolvimiento de los participantes durante la exposición de proyectos.

### **El fallo del jurado calificador será inapelable**

Los aspectos evaluados por el Jurado Calificador tendrán el siguiente valor dentro de la calificación total de los 18 proyectos finalistas.

<b>NO.</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
1	Proyecto de negocio escrito	40%
2	Presentación oral ante Jurado Calificador	30%
3	Presentación en la exposición de proyectos	30%
	TOTAL	100%

## Jurado calificador

- Estará integrado por docentes, investigadores, miembros del sector empresarial (cámaras y asociaciones), asociaciones civiles, y dependencias gubernamentales relacionadas con el apoyo a emprendedores.
- No podrán formar parte del jurado aquellos que funjan como asesores de los concursantes registrados
- Los aspectos a evaluar por el jurado calificador en las tres fases del concurso se sujetaran a la metodología y a los formatos oficiales que para tal efecto establezca el Comité Organizador.
- El jurado calificador y el Comité Organizador podrán declarar desierta una o todas las categorías.

## La premiación

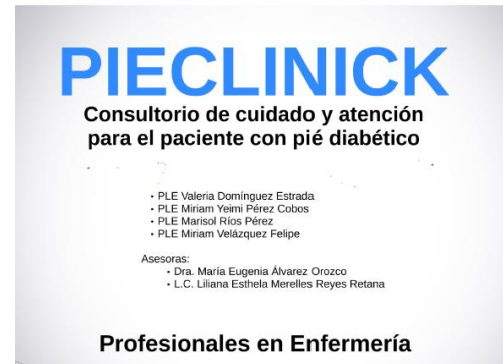
- Además de los premios mencionados con anterioridad, todos los concursantes se harán acreedores a constancia de participación y a la posibilidad de que sus proyectos sean incorporados para su desarrollo en cualquiera de las incubadoras pertenecientes a la red de incubadoras de Empresas de la UAEM.



# CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS ESCRITO

## Caratula del proyecto

- Nombre del proyecto
- Categoría en la que participa
- Nombre del representante de equipo
- Escuela, Facultad o Centro universitario
- Dirección del representante de equipo
- Teléfono fijo
- Teléfono móvil
- Correo electrónico



## Que debe integrar el resumen ejecutivo

- Deberá incluir no más de 3 páginas información relevante del proyecto, algunos de los puntos básicos son:
- A) Breve descripción del negocio: Información sobre el objetivo principal del proyecto.
- B) Ventaja competitiva del producto o servicio
- C) Fuente de ingresos del negocio
- D) Estrategia de entrada: medios por los cuales se introducirá al mercado el producto o servicio.
- E) Evaluaciones económico-financieras
- F) Avance del proyecto
- G) Datos relevantes del currículum de él o los participantes

## Descripción del proyecto

- a) Descripción del negocio: se hace a través de identificar las necesidades que satisface con los productos o servicios que proporciona. Definir cuál es el negocio al que está enfocado el proyecto.

## Ejemplo:

- Negocio: empresa textil
- Producto ofrecido: textiles a prueba de fuego, textiles bloqueadores de rayos UV, textiles repelentes de agua, etc...
- b) Visión: Visualizar donde queremos estar en un futuro. La visión debe ser alcanzable, real. Debe cumplir con la razón de ser (misión) de la organización.

Ejemplos:

Vision grupo Bimbo:

“Ser una empresa líder internacional en la industria de la panificación, con visión a largo plazo”

Vision Cemex:

“La visión de CEMEX es consolidarse como la organización cementera multinacional más eficiente y rentable del mundo.

- c) misión: es la razón de ser de la empresa, propósito por el cual existe. Para que la misión cumpla de mejor manera su función debe de responder a las siguientes preguntas:
  - **¿Quién?** Nombre de la empresa
  - **¿Qué?** Necesidad que satisface
  - **¿Cómo?** Servicio y/o producto que realiza
  - **¿Para quién?** A quien va dirigido el producto y/o servicio
  - **¿Por qué?** Razón última por la cual la empresa ha sido creada.

**Ejemplos:**

Misión grupo Bimbo

### *Trámites para la Constitución de una Empresa*

Los trámites a realizar para constituir y establecer una empresa, conforme a las disposiciones legales vigentes en México son muy variados; sin embargo, con el fin de presentar el caso más ilustrativo de los trámites y procedimientos que son requeridos por los esquemas regulatorios actuales, se parte del caso particular de una persona moral, el cual resulta un modelo adecuado para cualquier tipo de

operación. De cualquier forma, se revisan los procedimientos específicos de cada sector en materia ecológica, sanitaria y jurídica, según sea el caso

1.1 ¿Que tramites deben realizarse?

1.1.1 Solicitud ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

Como primer paso en la constitución de una empresa, deberá presentarse ante la SRE una solicitud de permiso de constitución de sociedad, proponiendo cinco posibles nombres en orden de preferencia para su aprobación. Esta solicitud de permiso de constitución, deberá presentarse en original y dos copias, con firma original en las tres copias.

Este formato se consigue en la Delegación Federal de la SER. En su defecto un escrito libre que contenga: el órgano a quien se dirige el trámite, el lugar y fecha de emisión del escrito correspondiente, nombre de quien realiza el trámite, domicilio para oír y recibir notificaciones, nombre de la persona o personas autorizadas para recibir notificaciones, tres opciones de denominación solicitada, especificar el régimen jurídico solicitado y firma autógrafa del solicitante, costo: \$5653.

Tiempo de trámite: El mismo día si la solicitud se presenta antes de las 11:00 A.M.

1.- Para las personas Físicas los trámites N° 1.1.1 1.1. 2, 1.1.4, y 1.1.5 no son necesarios.

2.- Para una presentación más completa, se ilustra el caso de una empresa en el Estado de Nuevo León.

3.- Los costos son aproximados.

1.1.2 Protocolización del Acta Constitutiva ante Notario o Corredor Público, Las Sociedades Mercantiles tienen como fundamento legal un contrato de sociedad, en el cual los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos y/o esfuerzos para la realización de un objetivo común.

Dentro del contrato o acta constitutiva deben incluirse los siguientes datos:

1. Nombre, nacionalidad, domicilio, ocupación, lugar y fecha de nacimiento, Registro Federal de Contribuyentes, en su caso y copia de identificación con fotografía de los socios;

2. El nombre de la empresa;

3. El objeto o sector de la sociedad;

4. El domicilio de la sociedad;
5. El importe del capital social;
6. La aportación de cada uno de los socios, ya sea en dinero u otros bienes;
7. La duración de la sociedad;
8. La manera en que se va a administrar la sociedad y las facultades de sus administradores;
9. El mecanismo de reparto de utilidades, y
10. Las causas de disolución de la compañía.

El acta, además de estos datos en su caso, puede llevar la Cláusula de Extranjería, con la cual se acepta a los extranjeros en la empresa, o la Cláusula de Exclusión de Extranjeros, en la que por ninguna razón podrían ser admitidos en la empresa, ni podrán tener acciones de la misma. El mínimo de socios para establecer una sociedad mercantil es de dos.

Costo: De \$ 5,000 a \$ 8,500

Tiempo de trámite: De dos a cinco días hábiles

#### 1.1.3 Inscripción ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)

Una vez que se ha protocolizado el Acta Constitutiva, se tiene que dar de alta la nueva sociedad mercantil, inscribiéndola en el Registro Federal de Contribuyentes del SAT. Para este fin, las personas morales deben presentar:

1. El formulario de registro R-1 por duplicado y sus respectivos anexos (Anexo 1: personas morales del régimen general y no lucrativas; Anexo 2: personas morales régimen simplificado y sus integrantes personas morales y personas físicas; Anexo 8: IEPS, ISAN, ISIUUV).
2. Acta Constitutiva original o copia certificada.
3. Original y copia del comprobante de domicilio fiscal.
4. Lozano, Roberto. Derecho Mercantil. McGraw Hill. 1995. Pág. 25.
4. Original y copia de Identificación del Representante Legal (credencial de elector, pasaporte o Cartilla).
5. Clave Única de Registro de Población (CURP)

Para inscripción de persona físicas presentarse:

1. El formulario de Registro por duplicado;
2. El acta de nacimiento o copia certificada, y
3. Copia certificada de la cartilla o pasaporte.

Es importante mencionar que para recoger la cédula del R.F.C. es necesario presentar además un comprobante de domicilio.

Costo: Gratuito

Tiempo de trámite: 30 minutos

#### 1.1.4 Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones

Exteriores

Este trámite lo realiza el Notario o Corredor Público y consiste en notificar a la SRE que ya ha sido utilizado el permiso antes tramitado. Para realizar este trámite deberá presentarse:

1. Tres copias y original del formato SA-5 firmado por el notario, y
2. Tres copias del permiso.

Costo: \$210 (Institución Bancaria)

\$120 (Derecho Municipal)

Tiempo de trámite: Un día hábil

#### 1.1.5 Presentación ante el Registro Público de la Propiedad

Y del Comercio.

Después de realizar los trámites anteriores, el Corredor o Notario realiza los trámites ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Una vez registrada la sociedad mercantil, se entrega una copia original a cada uno de los accionistas.

Costo: Incluido en los honorarios del Notario Público (\$300-\$700) (Ruiz, s/f)

**El Registro Federal de Contribuyentes (o RFC)** se refiere a una clave que tiene, toda persona física en México para realizar alguna actividad lícita que este obligada a pagar impuestos a toda persona moral sin excepción. A estas personas se les llama contribuyentes. Esta clave debe llevar datos personales del contribuyente o persona física como su nombre y fecha de nacimiento; o nombre y fecha de origen de la persona moral. El registro se debe hacer en las oficinas del Servicio de

Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y es obligatorio para todos los que señale el Código Fiscal de la Federación

De acuerdo con el SAT, el trámite de registro en el Registro Federal de Contribuyentes debe realizarse en la página de internet y completarse en cualquier Administración Local de Servicios al Contribuyente dentro de los diez días siguientes al envío de la solicitud.

Para acudir a la Administración Local el SAT, el solicitante debe concretar una cita<sup>1</sup> y debe llevar los siguientes recaudos:<sup>2</sup>

1. Acta de nacimiento o constancia de la CURP.
2. Comprobante de domicilio.
3. Identificación personal.
4. Número de folio asignado que se le proporcionó al realizar el envío de su preinscripción.
5. En su caso, copia certificada del poder notarial con el que acredite la personalidad del representante legal, o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público.

Cuando se refiere a personas morales (empresas), deberá entregarse una "*copia certificada del documento constitutivo debidamente protocolizado*" en lugar del acta de nacimiento.

Elaborar y comercializar productos alimenticios, desarrollando el valor de nuestras marcas. Comprometiéndonos a ser una empresa:

- Altamente productiva y plenamente humana.
- Innovadora, competitiva y fuertemente orientada a la satisfacción de nuestros clientes y consumidores.
- Líder internacional en la industria de la panificación, con visión a largo plazo.

## Ejemplo Misión CEMEX

- La misión de CEMEX es satisfacer globalmente las necesidades de construcción de sus clientes y crear valor para sus accionistas, empleados y otras audiencias clave, consolidándose como la organización cementera multinacional más eficiente y rentable del mundo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ruiz De Velasco, O. J. (2011). *Trámites para la constitución de una empresa en México*. Disponible en: <http://soyroiver.files.wordpress.com/2011/09/tramites-para-la-empresa.pdf>
- Stutely, R. (2000). *Plan de negocios, la estrategia inteligente*. México: Prentice Hall/Pearson.
- Shea, C. y Molina R. (s/f). *Desarrollo y Evaluación del Plan de Negocios MBA de Warwick Business School del Reino Unido*. Disponible en <http://www.eclass.cl/img/pdf/diplomas/1295015465.pdf>
- Alcaraz, R. R. (2011). *El emprendedor de éxito guía de planes de negocios*. 2ª México: Mc Graw Hill.
- Amaro, M. A. (2000). *Administración para emprendedores fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. 1ª Edición. México: Prentice Hall/Pearson.
- Amaru, M.A.C. (2008). *Administración para emprendedores*, 1ª ed. México; Prentice Hall/Pearson.
- Anzola, R.S. (2005). *La actitud emprendedora*, 1ª ed. México; Mc Graw Hill.
- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, Guía para elaborar un Plan de negocios. Disponible en [http://www.anui.es.mx/f\\_extension/html/eventos/guia\\_plan.pdf](http://www.anui.es.mx/f_extension/html/eventos/guia_plan.pdf)
- Axelrod, A. (2010). *Perfiles emprendedores*, 1ª ed. USA; Edebe, Rustica.
- Borello, A, (2005). *Plan de negocios para emprendedores al éxito*, México; Mc Graw Hill.
- Chase, R. Jacobs R. y Aquilano, N. (2005). *Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva*. 10ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- Cyr, L.A. (2009). *Crear un plan de negocios*, USA; Harvard Business School Press;

- Finch, B. (2007). *Como desarrollar un plan de negocios*, 1ª ed. México; Gedisa Mexicana,
- González, S.D. (2007). *Plan de Negocios para Emprendedores al Éxito*, 1ª México; Ed. Mc Graw Hill.
- Guajardo, C.G. (2002). *Contabilidad financiera*. 3ª Edición. México: Mc Graw Hill.  
Disponible en: <http://www.eclass.cl/img/pdf/diplomas/1295015465.pdf>
- Hellinger, B. (2010). *La práctica del asesoramiento empresarial*, 1ª ed. Rigden Institut Gestalt;
- Herrera, H. (2006). *Guía del emprendedor*, 1ª ed. México; Urano ediciones.
- Holm, S (2010). *Su plan de negocios en 7 pasos*, 1ª ed. México; Ed Panorama Secretaría de Economía, Guías empresariales. Disponible en: [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_cpyme\\_guias\\_empresariales\\_emprendedores](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_cpyme_guias_empresariales_emprendedores).
- Horan, J. (2009). *El plan de negocios en una página*, 1ª ed. México; Panorama ed Velasco, Félix, Aprender a elaborar un plan de negocios, 1ª ed. Paidós Mexicana (me); 2007.
- Ibañez R.M.A. (2004). *Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios*, 1ª ed. México; Edc mensajero.
- Ibarra V.D. (2010) *La organización emprendedora*, 1ª ed. México; Limusa S.A. de C.
- Kantis, H. (2005). *Desarrollo emprendedor*, 1ª ed. Washington, DC; Banco Interamericano Desarrollo;
- Lerma, K.A. Granados, M.M.A, Castro, M.C, Flores, B.M.E, Martínez, F.F. et.al (2007). *Liderazgo emprendedor*, 1ª ed. México; Internal. Thomson Edrs. SA de CV.
- Olmos, J. (2007). *Tu potencial emprendedor*. México: Prentice Hall/ Pearson.
- Ramírez, P.D.N. (2002). *Contabilidad administrativa*. Sexta Edición. México: Mc Graw Hill.
- Ruiz De Velasco, O. J. (s/f). *Trámites para la constitución de una empresa en México*. Disponible en: <http://soyroiver.files.wordpress.com/2011/09/tramites-para-la-empresa.pdf>

Shea, C. y Molina R. (s/f). *Desarrollo y Evaluación del Plan de Negocios MBA de Warwick Business School del Reino Unido*. Disponible en:  
Silva, J.E. (2008). *Emprendedor*, 1ª ed. México; Alfaomega Gpo  
Sortino, RA, (2001). *Radiación y distribución de planta (Layout) como gestión empresarial*, Revista de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, 4(6): 125-139. Disponible en <http://redalyc.uaemex.mx>.  
Stutely, R. (2000). *Plan de negocios, la estrategia inteligente*. México: Prentice Hall/ Pearson.

Amaro, M.A. (2000). *Administración para emprendedores fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. 1ª Edición. México: Prentice Hall/ Pearson.

Guajardo C.G. (2002). *Contabilidad financiera*. 3ª Edición. México: Mc Graw Hill.

Olmos J. (2007). *Tu potencial emprendedor*. México: Prentice Hall/ Pearson.

Ramírez, P. (2002). *Contabilidad administrativa*. Sexta Edición. México: Mc Graw Hill.