

**PREMIO** 2011  
DE ALFABETIZACIÓN  
**UNESCO**



**Folleto**

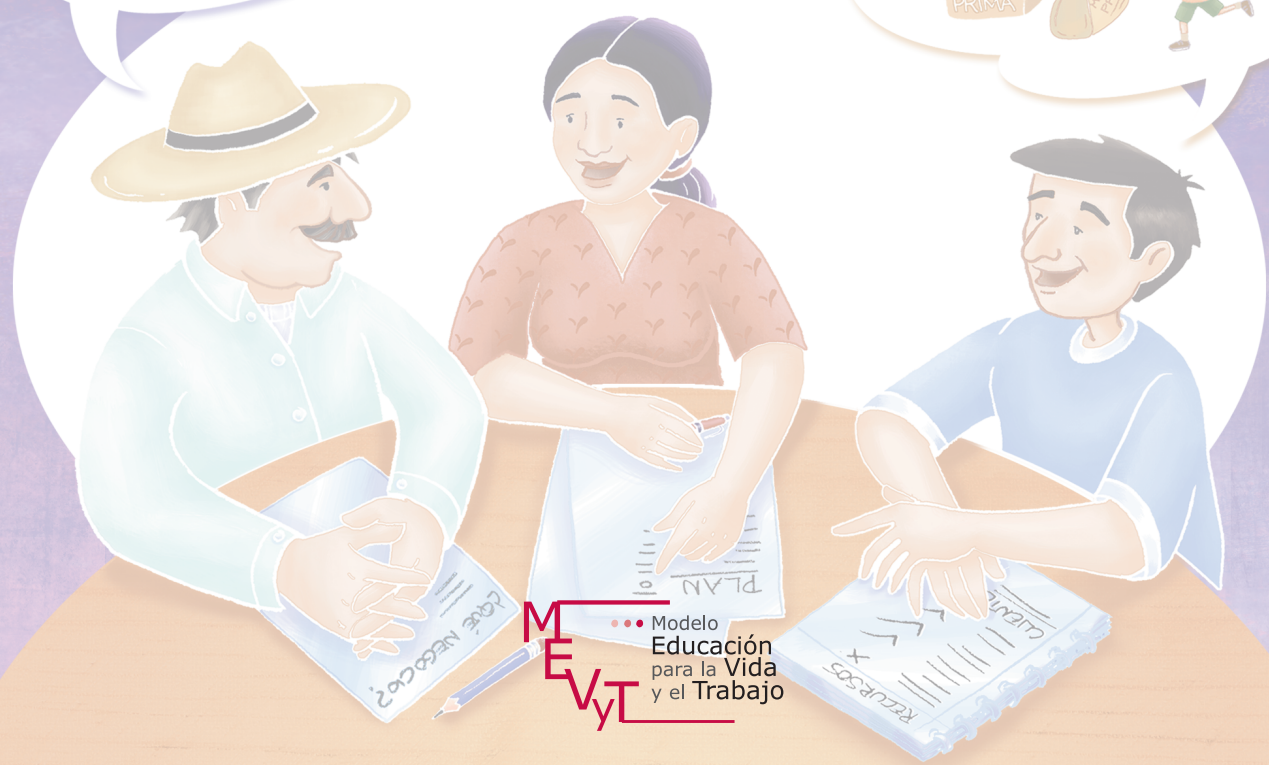
# Para **Saber más...**



**2<sup>a</sup>**  
Edición



# PLAN DE NEGOCIO



Secretaría de Educación Pública  
Dirección General de INEA  
Dirección Académica

Coordinación académica  
Sara Elena Mendoza Ortega

Autoría  
Miguel Luque González  
Mónica Elena Pineda Ortiz  
Lucía Sánchez Reyna  
Marcia Patricia Sandoval Esparza

Revisión de contenidos  
Leticia Placencia Ordaz  
Judith Leal Arce

Coordinación gráfica y cuidado de la edición  
Greta Sánchez Muñoz  
Adriana Barraza Hernández

Seguimiento al diseño  
María Aurora Arellano Saucedo

Seguimiento editorial  
Ma. del Carmen Cano Aguilar

Revisión editorial  
Eliseo Brena Becerril  
Laura Sainz Olivares

Diseño gráfico y diagramación  
María Aurora Arellano Saucedo

Ilustración  
Ismael David Nieto Vidal

Este material tiene como antecedente los contenidos de la primera edición. Coordinación académica: Teresa Lanata Moletto, Miguel Luque González. Autoría: Miguel Luque González, Mónica Elena Pineda Ortiz, Lucía Sánchez Reyna, Marcia Patricia Sandoval Esparza. Coordinación gráfica y cuidado de la edición: Greta Sánchez Muñoz. Diseño gráfico: Ma. Isabel del Castro Fernández, Maricarmen Miranda. Fotografía: Javier González. Ilustración: Irla Julieta Granillo González, Aurora del Rosal, Judith Meléndrez.

*Mi negocio. Folleto Para saber más...* D. R. 2001 © Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA. Francisco Márquez 160, col. Condesa. México, D.F., C.P. 06140.  
2ª edición 2008.

Esta obra es propiedad intelectual de sus autores y los derechos de publicación han sido legalmente transferidos al INEA. Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio, sin autorización escrita de su legítimo titular de derechos.

ISBN *Modelo Educación para la Vida y el Trabajo*. Obra completa: 970-23-0274-9  
ISBN *Mi negocio. Folleto Para saber más...*: 978-970-23-0834-8

Impreso en México

## Presentación

En este folleto encontrarás temas de interés y de utilidad para planear el comienzo de tu negocio. Te sugerimos leerlos con atención, pues contienen cápsulas con información que te apoyarán en algunas temáticas del Libro del adulto.

Porque todos deseamos tener proyectos que nos lleven a crecer e ir hacia adelante . . .  
¡Vamos con corazón y constancia a leer este folleto!



# Índice

Presentación .....	3
<b>Cápsula 1</b>	
Sectores económicos y tamaño del negocio.....	5
<b>Cápsula 2</b>	
Plan de negocios.....	8
<b>Cápsula 3</b>	
Catálogo de oficios por sector .....	12
<b>Cápsula 4</b>	
Catálogo de recursos.....	21
<b>Cápsula 5</b>	
Créditos a microempresas .....	23
<b>Cápsula 6</b>	
Formas legales de establecerse .....	29
<b>Cápsula 7</b>	
Cálculo de costos.....	36

# ¿Qué negocio quiero?

Tema 1: Mi negocio y mis metas

Cápsula 1: Sectores económicos y tamaño del negocio

Para ubicar el tipo de negocio que deseas iniciar, dentro de las actividades productivas que se realizan en el país, puedes valerte de las siguientes definiciones y ejemplos:

Los sectores son grandes conjuntos de actividades económicas que se realizan para producir bienes y servicios. Se organizan en tres grupos: agropecuario, industrial y comercio y servicios.

Para comprender mejor esta definición es conveniente explicar lo que entendemos por bienes y servicios.

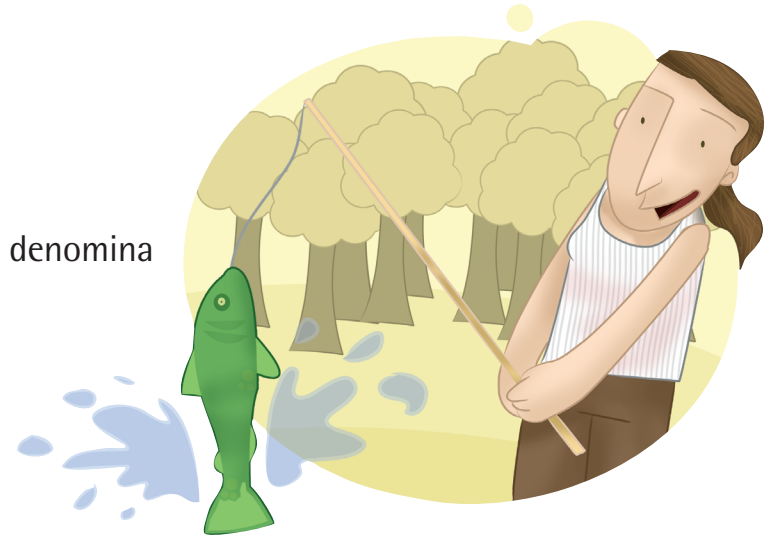
Bienes son los productos del trabajo que tienen forma material, física, por ejemplo: alimentos, prendas de vestir, lápices, zapatos, etcétera.

Servicios son los resultados del trabajo que no son objetos materiales, pero que proporcionan beneficios a otras personas, por ejemplo: recetar una medicina, educar, transportar personas y objetos, proporcionar energía eléctrica, reparar instalaciones o aparatos eléctricos, etcétera.

Los sectores económicos son:

### Agropecuario

Comprende las actividades de la agricultura, pesca y forestal. Se denomina también sector primario.



### Industrial

Incluye las actividades minera e industrial manufacturera donde se agrupan actividades como la producción de alimentos, textiles y confección de ropa, productos químicos y metálicos, herramientas, maquinaria y equipo.



### Comercio y servicios

Agrupar el comercio de bienes y servicios como comunicaciones y transportes, bancos, enseñanza, rentas, abogados, contadores, entre otros.

## Tamaño del negocio

El tamaño del negocio depende de dos criterios básicos:

- Cantidad de personas empleadas
- Monto de las ventas

El más usual es el que se refiere a la cantidad de personas empleadas y es el que vamos a considerar en este módulo.

Los tamaños que podemos encontrar son:

<b>Tamaño de negocios*</b>			
Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 30 empleados	Hasta 5 empleados	Hasta 20 empleados
Pequeña	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
Mediana	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
Grande	Más de 500	Más de 100	Más de 100

\* NAFINSA. Glosario de términos. Nuevos criterios autorizados por Nafin en la Primera Sesión Ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada el 29 de enero de 1999.



# ¿Qué negocio quiero?

Tema 2: Funciones y retos del negocio

Cápsula 2: Plan de negocios

El plan del negocio es un documento escrito, en el cual puedes anotar las ideas que tienes con respecto al negocio que deseas iniciar o mejorar.

Este te permitirá elaborar el diseño de tu negocio antes de ponerlo en marcha, ya que con tus ideas y los datos que obtengas te ayudarán a saber si te conviene ponerlo. Es mejor equivocarse en el **plan** escrito que en la realidad. Además podrás tomar las decisiones adecuadas al descubrir aspectos no previstos. También, representa un apoyo para obtener los recursos que te hacen falta a través de financiamientos.

Todo **plan de negocio** está compuesto por varias secciones o apartados. Vamos a conocerlos:

## I. Idea de negocio

Hay que explicar cuál es la idea principal del negocio, cuáles fueron las causas que motivaron esa idea y por qué crees que va a tener éxito, sin olvidar los objetivos a corto y largo plazo que te has planteado, así como los riesgos a los que te enfrentarás.

## II. Plan de organización

En este apartado hay que describir quiénes van a trabajar en el negocio y establecer las responsabilidades que corresponden a cada persona de acuerdo con sus habilidades y experiencia para el buen funcionamiento del mismo. Esto te permitirá identificar aquellas áreas del negocio que no estén cubiertas; por ello, es conveniente buscar a alguien que tenga los conocimientos y habilidades necesarios para hacerse responsable o en caso necesario capacitarse.

## III. Plan financiero

En esta sección hay que definir cómo vas a obtener el capital necesario para poner en marcha el negocio. Por otra parte, tienes que prever los gastos que vas a realizar, los ingresos que esperas obtener y el volumen de ventas que necesitas con la finalidad de tener una idea de la situación financiera de tu negocio.



#### IV. Plan de administración

Requieres conocer cuáles son los recursos con los que cuentas para el negocio y definir qué vas a hacer para aprovecharlos adecuadamente de tal forma que obtengas los beneficios esperados.

Además, tendrás que identificar a los proveedores que te proporcionen las mejores ofertas y facilidades para tus compras.



## V. Plan de mercadotecnia

Aquí tienes que hacer un análisis detallado del mercado, es decir, detectar las necesidades de las personas que puedan ser tus clientes e identificar cómo venden y trabajan tus competidores para conocer los puntos fuertes y débiles de tu negocio.

Asimismo, tienes que describir los productos o servicios que vas a ofrecer, su precio de venta y los beneficios que aportarán; así como definir los canales de distribución y los medios que emplearás para darlos a conocer a la gente.

Tú puedes organizar tu **plan de negocio** de acuerdo con tus necesidades e intereses. Es probable que mientras lo elaboras encuentres situaciones que no habías considerado, busca la solución adecuada para cada una de ellas y anótala en la sección correspondiente o si lo crees conveniente crea una nueva.

Una vez que pongas en marcha tu negocio es conveniente que revises continuamente tu **plan de negocio** con la finalidad de comprobar si no existen diferencias entre lo que planeaste y lo que pasa en tu negocio. De no ser así, busca las soluciones pertinentes.

## Para iniciar el negocio se necesita . . .


Tema 1: El negocio más útil y conveniente


Cápsula 3: Catálogo de oficios por sector

En este catálogo te ofrecemos alternativas para que explores cuál de ellas te conviene más como opción para tu negocio.

Industria	Comercio	Servicios
Elaboración de crema, mantequilla y queso	Venta de panes y pasteles	Mensajería
Elaboración de helados y paletas	Tele ventas	Alquiler de salones para fiestas y convenciones
Elaboración de cajetas, flanes y otros postres de leche	Venta de alimentos enlatados	Alquiler de mesas, sillas, vajillas y similares

Industria	Comercio	Servicios
<p>Elaboración de sopas y guisos preparados</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salsas y guisos</li> <li>• Sopa enlatada</li> </ul>	<p>Venta de conservas</p> 	<p>Restaurantes y fondas</p>
<p>Elaboración de concentrados para caldos de carne de res, pollo, pescado, mariscos y verduras</p>	<p>Loncherías, taquerías y torterías</p>	<p>Venta de bebidas embotelladas y enlatadas</p>
<p>Congelación y empaque de pescados y mariscos</p>	<p>Venta de prendas de vestir</p>	<p>Moteles y hoteles económicos</p> 

Industria	Comercio	Servicios
<p>Preparación y envasado de conservas de pescados y mariscos</p>	<p>Venta de artículos de belleza</p>	<p>Servicios privados en centros deportivos (gimnasio)</p>
<p>Secado y salado de pescados y mariscos</p>	<p>Venta de refacciones</p>	<p>Salones de belleza y peluquerías</p>
<p>Elaboración de galletas y pastas alimenticias</p> 	<p>Venta de artículos de limpieza</p>	<p>Lavandería y tintorería de ropa</p>

Industria	Comercio	Servicios
Elaboración y venta de pan y pasteles (panaderías)	Venta de libros	Tapicería de muebles
Elaboración de dulces, bombones y confituras	Venta de aparatos eléctricos	Gestores y agentes de seguros y fianzas
Elaboración de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos	Venta de envases de cristal y plástico soplado	Servicios financieros: bancos, fiduciarias y aseguradoras
Fabricación de hielo 	Venta de muebles	Servicios de intermediarios de comercio exterior (comercialización y exportación de artesanías)



Industria	Comercio	Servicios
<p>Preparación y envasado de frutas y legumbres:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encurtido de frutas y verduras</li> <li>• Frutas y verduras congeladas</li> <li>• Jugos de frutas y verduras               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mermelada de frutas</li> </ul> </li> </ul>	<p>Venta de joyería</p>	<p>Servicios de intermediarios de comercio (comercialización de flores)</p>
<p>Deshidratación de frutas y legumbres</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sazonadores de especias molidas</li> </ul>		<p>Edición de libros y similares</p>
<p>Preparación y mezcla de alimentos para animales</p>		<p>Impresión y encuadernación</p>

## Industria

Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros productos de pasamanería

Elaboración de bebidas fermentadas de uva

Elaboración de sidra

- Hilado de fibras blandas
- Hilados de algodón y mezclas
- Serigrafía y estampado de playeras

Tejido de fibras blandas

Tejido de redes y paño para pescar de fibras blandas

Fabricación de algodón absorbente, vendas y similares

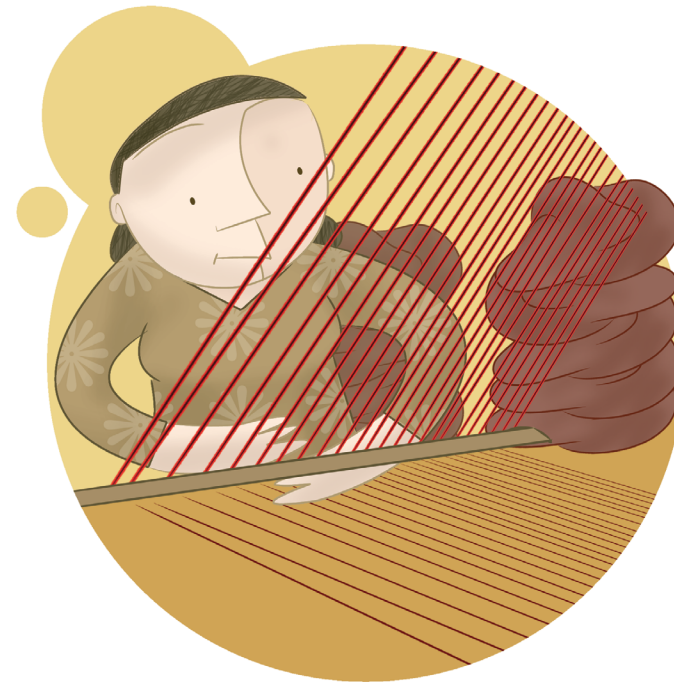
Confección de sábanas, manteles, colchas y similares

Fabricación de suéteres

Fabricación de ropa interior de punto

Confección de ropa exterior para caballero

Confección de ropa exterior para dama



## Industria

Confección de otras prendas exteriores de vestir

Confección de corsetería

Fabricación de sombreros, gorras y similares

Tejido de alfombras y tapetes de fibras blandas

Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos

Fabricación de puros y otros productos de tabaco

Fabricación de muebles, principalmente de madera

Fabricación de partes y piezas para muebles

Fabricación de envases de cartón

Fabricación de perfumes, cosméticos y similares

Fabricación de jabones, detergentes, champús y dentífricos

Fabricación de limpiadores, aromatizantes y similares



## Industria

Fabricación de velas y veladoras

Fabricación de tintas  
para impresión y escritura

Fabricación de piezas y artículos  
de hule natural o sintético

Fabricación de película y bolsas  
de polietileno

Fabricación de diversas clases  
de envases y piezas similares  
de plástico soplado

Fabricación de artículos  
de plástico reforzado

- Plástico reforzado con fibra de vidrio
- Tinacos rotomoldeados
- Tuberías, manguera y conexiones de plástico

Fabricación de calzado de plástico

Alfarería y cerámica

Fabricación de ladrillos, tabiques  
y tejas de arcilla no refractaria

Industria artesanal de artículos de vidrio



## Industria

Fabricación de mosaicos, tubos, postes  
y similares, a base de cemento

Fundición y/o refinación de cobre y sus aleaciones

Fabricación de tanques metálicos

Fabricación de puertas metálicas, cortinas  
y otros trabajos de herrería

Fabricación de muebles metálicos y accesorios

Fabricación y reparación de muebles  
metálicos y accesorios

Fabricación de clavos, tachuelas,  
grapas y similares

Fabricación de corcholatas y otros productos  
troquelados y esmaltados

Fabricación de baterías de cocina

Fabricación de productos metálicos

Fabricación de cierres de cremallera

Ensamble de máquinas de  
procesamiento informático

Fabricación de equipos de soldar

Fabricación de anuncios luminosos y lámparas  
ornamentales, candiles y otros  
accesorios eléctricos

Fabricación de joyas y orfebrería  
de oro y plata

Fabricación de escobas, cepillos y similares

Fabricación de joyas de fantasía y similares



# Para iniciar el negocio se necesita . . .

Tema 2: Un negocio a mi medida

Cápsula 4: Catálogo de recursos

Los recursos materiales son todos aquellos elementos físicos que intervienen en la elaboración de bienes y en la prestación de servicios. Pueden clasificarse, de acuerdo con la función que cumplen en los procesos de producción o prestación de un servicio, de la siguiente manera:

Recursos materiales	Ejemplos
Inmuebles.	
Maquinaria y equipo de producción.	Maquinaria de diferente tipo y herramientas.
Muebles y equipo de oficina.	Computadoras, escritorios, sillas, engrapadoras, copiadoras.
Equipo de transporte	Automóviles, bicicletas, motocicletas, camiones.

Recursos materiales	Ejemplos
Materia prima	Sustancias sólidas, líquidas, en piezas, entre otras, que son el objeto principal sobre el que se trabaja.
Materiales auxiliares	Agua, aceite, sustancias y objetos para lavar, reparar o modificar la maquinaria, el equipo y las materias primas.
Materiales de empaque	Cajas, bolsas, flejes.
Materiales de transporte	Automóviles, motocicletas, camiones pesados.
Energía y combustibles	Luz, gas, petróleo, gasolina.

Lo importante es tomar en cuenta la función que cumple cada bien que se necesita en el negocio y no cómo se llame. La organización de los recursos en grupos es para que recuerdes y no dejes pasar ninguno de ellos al momento de hacer un balance o registro de las necesidades de recursos para tu negocio.



# Para iniciar el negocio se necesita . . .

Tema 3: ¿De dónde saco el dinero?

Cápsula 5: **Créditos a microempresas**

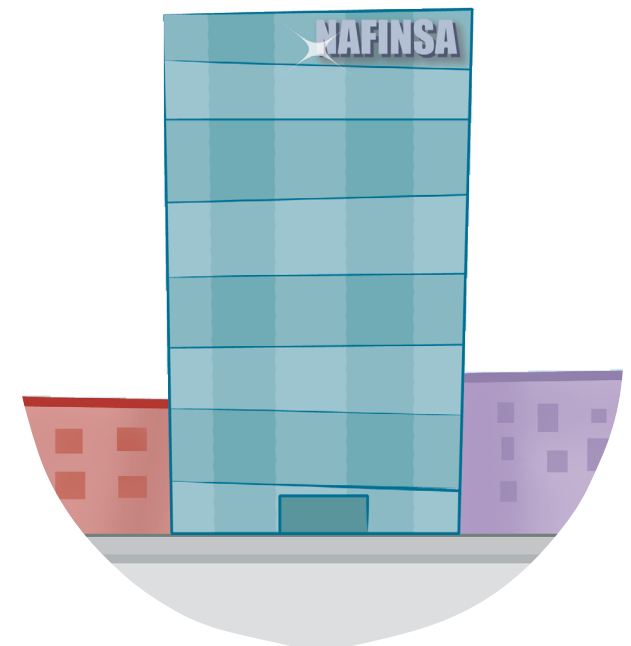
Existen algunas instituciones en donde puedes conseguir créditos para tu negocio, como pueden ser: Nacional Financiera (NAFINSA) y el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas Sociales (FONAES) dependiente de SEDESOL.

## I. En NAFINSA existe un tipo de apoyo a microempresas llamado:

### Crédito de Segundo Piso

Este tipo de crédito apoya los proyectos de inversión de las microempresas del sector manufacturero y de las actividades del sector servicios, que sean proveedoras de la industria y contribuyan a fortalecer la planta productiva del país, para hacerla más eficiente.

NAFINSA apoya con recursos a través de varios intermediarios financieros (bancos, fideicomisos, arrendadoras, etcétera), los proyectos viables de los sectores antes mencionados, así como del sector comercio.





## Formas o modalidades de apoyo:

### 1) Capital de trabajo

- Adquisición de materia prima.
- Pago de sueldos y salarios (nómina).
- Otros gastos propios del giro (gastos de operación).

### 2) Refaccionario

- Compra o renta de maquinaria, equipo, local y modernización de instalaciones (sin incluir la instalación de terrenos).

### 3) Crédito para reestructuración de pasivos.

- Ampliando el plazo para el pago de la deuda.

### 4) Cuasicapital

- Financiando a inversionistas (personas físicas) o a microempresas para que participen en forma asociada, ya sea aportando capital o adquiriendo partes sociales con el fin de mejorar su estructura financiera.

### 5) Estudios y asesorías

- Proporciona asesoría técnica para orientar las decisiones de inversión y la realización de proyectos, así como incrementar la capacidad de realizar gestiones empresariales y la elaboración de estudios.



Los plazos para pagar son:

Tradicional: hasta 20 años (incluyendo el período de gracia, el cual se establece en función del proyecto, considerando la capacidad de pago de la microempresa).

A Valor Presente: 5 años con período de gracia.

El monto máximo de endeudamiento para una microempresa es de: \$1,700,000.00

La Tasa de Interés es la Interbancaria de Equilibrio (TIIE), establecida en el *Diario Oficial*.

#### Requisitos:

- Ser personas físicas o morales legalmente constituidas, que desempeñen actividades industriales.
- Si corresponden al sector servicios, ser proveedores de la industria.
- Presentar un proyecto de inversión.

## II. En FONAES existen dos formas de pago para los proyectos de microempresa:

### a) Programa de empleo productivo

### b) Capital de riesgo

#### a) Programa de empleo productivo

Apoya a **grupos** de productores (de 3 o más integrantes) que se encuentren en situación de pobreza o pobreza extrema, aunque no estén constituidos legalmente y que tengan un período de recuperación de 2 años como máximo.

El monto prestado, que es el mínimo indispensable para arrancar, varía para cada empresa y se destina para jornales (sueldo por día de cada trabajador) y materia prima.

#### Procedimiento:

- Acudir a FONAES a solicitar el crédito.
- FONAES visita el lugar de trabajo y ubicación del grupo, para validar su existencia y establecer acuerdos.
- El grupo presenta una solicitud de apoyo al FONAES.
- El grupo elabora un **proyecto de inversión**, viable y rentable, con o sin asesoría técnica por parte del FONAES.
- La solicitud y el proyecto son revisados y evaluados por un pequeño comité.
- Si cumple los requisitos, se envía a Oficinas Centrales para una revisión más exhaustiva.
- Oficinas Centrales determina si procede o no el apoyo.
- En caso afirmativo, se emiten los cheques.



**Requisitos:**

- Acta de nacimiento.
- Comprobante de domicilio.
- Identificación oficial.
- Garantía (facturas).
- Pertener a zonas rurales o urbano-populares.
- Encontrarse en situación de pobreza o pobreza extrema.
- Elaborar un proyecto viable y rentable, ya sea por cuenta propia o solicitando del propio FONAES asesoría técnica.

**b) Capital de riesgo**

Se trata de una inversión temporal destinada a la creación, ampliación, modernización y consolidación de empresas del sector social.

Este tipo de apoyo se ofrece sólo a grupos legalmente constituidos (cooperativas, sociedades de producción rural, etcétera), que sean lucrativos, para garantizar las ganancias. Está destinado a proyectos mayores enviados por los solicitantes en los que FONAES aporta hasta un 35% del proyecto, con un período de recuperación de 5 años.

Por consiguiente, el FONAES también participa de las utilidades con un porcentaje equivalente al que aportó como apoyo. Los pagos a FONAES, se realizan conforme a un calendario de recuperación en el cual se establecen plazos máximos. En el caso de Capital de riesgo, éste es a 8 años.

El FONAES también ofrece apoyo a personas físicas, que no estén constituidas en grupo, mediante un fondo de representación que tiene con el Gobierno Federal: FOGADF.

Este apoyo sólo se brinda en zonas rurales del D.F., como son:

- Álvaro Obregón
- Cuajimalpa
- Iztapalapa (Sierra de Sta. Catarina)
- Magdalena Contreras
- Tláhuac
- Tlalpan
- Xochimilco

La cantidad máxima que puede prestarse es de \$20,000.00, con garantías de uno a uno, en facturas a nombre del beneficiario.

El FONAES también proporciona capacitación y asistencia técnica a grupos ya apoyados, mediante el Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial, a fin de fortalecer los procesos de instalación y consolidación de dichos proyectos.

# Instalación y funcionamiento

Tema 1: Mi negocio ¿Cuándo y dónde instalarlo?

Cápsula 6: **Formas legales de establecerse**

A lo largo de la historia las sociedades se han hecho más complejas, al igual que sus actividades, como es el caso del comercio cuya evolución ha llevado a la creación de infinidad de empresas de todo tamaño.

Por muy pequeña que sea una empresa, requiere atención y cuidados específicos, en diferentes aspectos, para que prospere.

Por lo general, al iniciar o desarrollar un negocio se piensa en una serie de aspectos, como: los recursos necesarios, lugar de ubicación, tamaño y giro del negocio, forma de presentación del producto y una serie de factores que ayuden al buen funcionamiento de la empresa, con el fin de obtener los beneficios deseados. Pero se deja para después o no se considera, ya sea por desconocimiento o falta de interés, el aspecto formal del negocio: lograr la constitución de una empresa hecha y derecha, de acuerdo con los requisitos legales establecidos.



Para esto, primero es importante entender qué son los *Actos de comercio*.

Los actos de comercio son las actividades que se van a realizar cotidianamente en un negocio, entendidas según el Código de Comercio (publicado en el *Diario Oficial de la Federación* del 7 al 13 de octubre de 1989) no como la simple compra-venta de productos, sino como actividades más elaboradas entre las cuales se encuentran:

Todo lo que se compre, alquile o traspase con la finalidad de lucrar tanto en bienes inmuebles como en acciones, obligaciones, etcétera.

Los contratos, títulos de crédito, las empresas abastecedoras, las construcciones, fábricas y manufacturas, las empresas de transporte, turismo y espectáculos públicos, las agencias y operaciones, tanto en negocios mercantiles como en bancos, así como la enajenación o traslado que hagan los propietarios de sus productos o cultivos de sus fincas.

### **Pueden realizar actos de comercio**

Las personas físicas y morales ya sean nacionales o extranjeras que puedan ejercer legalmente el comercio basándose en el Código de Comercio y demás leyes mexicanas.

### **No pueden realizar actos de comercio**

Los mediadores en operaciones de comercio (corredores), quienes se encuentren en quiebra ni los delincuentes.



## Obligaciones de los comerciantes

- Dar a conocer, mediante la prensa, la calidad mercantil y los cambios que implementen.
- Inscribirse en el Registro Público de Comercio con documentación auténtica.
- Llevar la contabilidad adecuadamente.
- Mantener la correspondencia relacionada con su negocio.

Con el fin de estar al corriente en los aspectos fiscales, es conveniente establecer cuáles son o qué se entiende, según el Código de Comercio, por:

## Actividades empresariales

Estas son las actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca, de silvicultura, siempre y cuando no hayan sido objeto de transformación industrial. Por consiguiente, todas las personas físicas o morales que realicen las actividades señaladas, se consideran como *empresa para efectos fiscales*.

## Personas físicas

Según el Código Civil para el D.F., en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, las personas físicas adquieren su capacidad jurídica al nacer y la pierden al morir, por lo que las personas al cumplir su mayoría de edad (18 años) tienen el derecho de disponer tanto de su persona como de sus bienes libremente. Sólo en algunos casos no podrán hacerlo y esto es cuando sean menores de edad o cuando siendo mayores se encuentren incapacitados, ya sea por alguna enfermedad mental o física (como ser sordomudo y no saber leer ni escribir, ser drogadicto o ebrio por costumbre).



La persona física cuenta con mayor facilidad para realizar negocios sin tener que cumplir con demasiados requisitos formales, pero también cuando debe hacerlo. El compromiso que adquiere es muy importante al grado de comprometer su patrimonio familiar. Por tal motivo, debe tomar las medidas necesarias considerando el tipo de contrato por el que esté casado, así como establecer claramente quién heredará su negocio cuando él fallezca, ya que legalmente esto se hace por niveles de parentesco, por lo que en caso de no reclamarse, los bienes quedarán a disposición de la beneficencia pública.

## Personas morales

Las personas morales pueden estar reguladas por diversas Leyes y Códigos que son:

1. La Ley General de Sociedades Mercantiles
2. La Ley General de Sociedades Cooperativas, y las contempladas en
3. El Código Civil para el D.F., y de cada una de las Entidades Federativas

### 1. Sociedades mercantiles

Las pertenecientes a ellas son: Sociedad Anónima, Sociedad en Nombre Colectivo, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad en Comandita por Acciones.



En ellas el número de accionistas varía desde uno hasta 50 socios y el capital está representado por Acciones o Partes Sociales.

Las obligaciones de los accionistas se limitan, en algunos casos, sólo al pago de sus acciones, mientras que en otros responden de manera subsidiaria y solidaria respecto a las obligaciones de la sociedad.

Los tipos de administración legal van desde un administrador hasta un consejo de administración, los cuales pueden ser socios o personas ajenas a la sociedad. Aunque en algunos casos como el de la Sociedad en Comandita Simple, los socios no pueden pertenecer a la administración.

Estas sociedades se constituyen ante notario público al igual que sus modificaciones.

En la escritura constitutiva de estas sociedades, deben quedar claramente especificados los estatutos como: quiénes la conforman, el objetivo de la sociedad y su razón social, el tiempo de vigencia, las aportaciones económicas de cada uno de los socios y el importe del capital social, el tipo de administración que tendrá, la manera en que se distribuirán las utilidades y pérdidas, el nombramiento de los administradores, el monto del fondo de reserva, así como lo concerniente a su liquidación.



Las causas por las que una sociedad mercantil pueda desaparecer son:

Por concluir el tiempo fijado en el contrato social, por cubrir o no el objetivo para lo cual fue creada, por acuerdo entre socios, por la falta de accionistas o por pérdida del capital social (dos terceras partes).

En el caso de la Sociedad en Nombre Colectivo por Comandita Simple o por Acciones, se disolverán por motivo de muerte, incapacidad, retiro o baja de alguno de los socios, a menos que se pacte para que continúe.

Cuando la sociedad se disuelve se pone en liquidación. Los liquidadores deberán concluir todas las operaciones sociales pendientes, cobrar y pagar lo que se deba, vender los bienes, liquidar a cada socio, ejecutar el balance final y depositarlo en el Registro Público de Comercio, donde solicitarán la cancelación de la inscripción del contrato social al concluir la liquidación.

## 2. Sociedades cooperativas

Son las que están integradas por personas de la clase trabajadora, como cooperativas de productores o de consumidores.

Deben funcionar con igualdad de derechos y obligaciones, el número mínimo de socios debe ser de 10, no debe funcionar con fines lucrativos sino ver por el mejoramiento social y económico de sus miembros, ser equitativos en cuanto a trabajo y ganancia o rendimientos.



Las sociedades cooperativas deben estar autorizadas y registradas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

La constitución de estas sociedades debe ser mediante asamblea general donde también se definirá su régimen de responsabilidad, ilimitada o suplementada, siendo esta última cuando los socios comparten proporcionalmente las operaciones sociales, hasta por una cantidad fija.

### 3. Sociedades civiles

Estas sociedades se constituyen bajo las siguientes normas:

Mediante un contrato de sociedad, por escrito, los integrantes se comprometen a unir sus esfuerzos hacia un fin económico común que no sea lucrativo. Los socios pueden efectuar aportaciones económicas o en bienes.

El contrato deberá contener: nombres completos de los otorgantes, la razón social y el objeto de la sociedad, así como las aportaciones de cada socio y el monto total del capital social. El contrato deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Civiles y sólo sufrirá modificaciones por acuerdo unánime de sus socios.

Como puede notarse, existen varias formas para darle un tratamiento jurídico a nuestro negocio, lo cual dependerá del giro del mismo, del tamaño, etcétera.

Lo importante es que nuestro negocio se encuentre legalmente constituido, para lo cual nos conviene pensar detenidamente la forma jurídica más apropiada, considerando las perspectivas del negocio y su manejo.

# Instalación y funcionamiento

Tema 2: El buen funcionamiento del negocio

Cápsula 7: **Cálculo de costos**

Para calcular el costo de cada producto o servicio que se realiza en el negocio, se sigue el siguiente procedimiento:

1. Se calculan los costos directos, es decir, de mano de obra y materiales.
2. Se calculan los costos indirectos.
3. Se suman ambos costos.

Veamos cada paso.

## 1. Cálculo de costos directos

- **De mano de obra:** los sueldos y salarios que se pagan, incluyendo el salario que percibes, se dividen entre el total de horas trabajadas en un período, puede ser semanal, mensual o anual. Este período es el que se acostumbra, aunque depende de las necesidades del negocio y de ti.

Horas trabajadas =  
Cantidad de personas que trabajan x horas  
de la jornada diaria x días que se trabajan en el mes.

**Ejemplo:**

Tres personas que trabajan x 8 horas diarias x 25 días =  
 $3 \times 8 \times 25 = 600$  horas

Salarios mensuales: supongamos que se paga \$2,000.00  
al mes a cada persona, el total de salarios es igual a  
 $3 \times \$2,000.00 = \$6,000.00$

$\$6,000.00 \div 600$  horas = \$10.00 por hora =  
costo de la mano de obra por hora.

Luego se calcula la cantidad de horas que se utilizan en hacer un producto o prestar un servicio. Por ejemplo, si se hacen 10 productos o servicios diarios, las horas que ocupan los 3 trabajadores, o sea, 3 jornadas de trabajo que es igual a

$8 \times 3 = 24$  se dividen entre esos diez productos.  
Entonces 24 horas entre 10 productos o servicios =  
 $24 \div 10 = 2.4$  horas por producto.

Para obtener el costo de mano de obra de cada producto se multiplica el costo de la mano de obra por hora por la cantidad de horas por producto. O sea:

Costo de la mano de obra por producto =

$$\text{\$10.00 por hora} \times 2.4 \text{ horas por producto} = \text{\$24.00 por producto.}$$

- **Costo de materiales:**

Para calcularlo se suma el costo de todos los materiales que intervienen en la producción de un bien o servicio o del total de materiales utilizados entre el número de bienes y servicios producidos con ellos. Por ejemplo, si en los 10 bienes o servicios del ejemplo anterior, se gastaron \$200.00 en materiales se divide esta cantidad entre 10 y se obtiene el costo en materiales por producto.

$$\text{Costo en materiales} = \text{\$200.00} : 10 = \text{\$20.00 por producto.}$$

- La suma de los costos en mano de obra y en materiales nos da los costos directos. O sea:

costo de mano de obra + costo en materiales = costos directos

$$\text{\$24.00} + \text{\$20.00} = \text{\$44.00}$$

## 2. Los costos indirectos

El cálculo de los costos indirectos se hace sumando los gastos en teléfono, luz, gas, rentas, publicidad, intereses, etcétera, hechos en un período, por ejemplo un mes o un año, y dividiendo esa suma entre el número de bienes o servicios producidos en el mismo período.

Por ejemplo, si durante un mes se paga en renta, luz, gas, intereses, papelería, transportes, promoción, etcétera, una cantidad igual a \$2,500.00, entonces estos costos indirectos se dividen entre la producción del mes que es igual a 10 productos diarios por 25 días = a 250 productos al mes.

Los costos indirectos por producto son iguales a

$$\begin{aligned} & \$2,500.00 \text{ de gastos indirectos al mes} \\ & \div 250 \text{ productos al mes} = \$10.00 \text{ por producto.} \end{aligned}$$

## 3. Costos totales: se suman costos directos e indirectos

De acuerdo con el ejemplo que hemos seguido, sería:

$$\begin{aligned} & \text{Costos directos} + \text{costos indirectos} = \text{costos totales.} \\ & \$44.00 + \$10.00 = \$54.00 \end{aligned}$$



Para calcular los costos de diferentes productos se sigue el mismo procedimiento para cada producto, sólo que los costos indirectos se dividen entre la cantidad de horas que se requieren para producir cada tipo de producto. Es muy importante hacer las estimaciones de los costos de nuestros bienes y servicios, ya que nos permite saber de manera precisa en qué gastamos realmente y nos ayuda a calcular de manera más objetiva los precios de los productos que ofrecemos. Haz las estimaciones de tus costos.



Este material forma parte del paquete modular *Mi negocio*, en él encontrarás lecturas importantes, información que te será de gran ayuda y que tiene como fin orientarte en tu empresa e iniciar un nuevo camino productivo. ¡Vamos con corazón y constancia a leer este folleto!



INSTITUTO  
NACIONAL PARA  
LA EDUCACIÓN  
DE LOS ADULTOS



## DISTRIBUCIÓN GRATUITA

Este programa es público, ajeno a cualquier partido político.  
Queda prohibido su uso para fines distintos a los establecidos en el programa.