

“Repostería Liliana.”

3ª

Huerta Estrada Karla Liliana.

López Gómez Diana Gabriela.

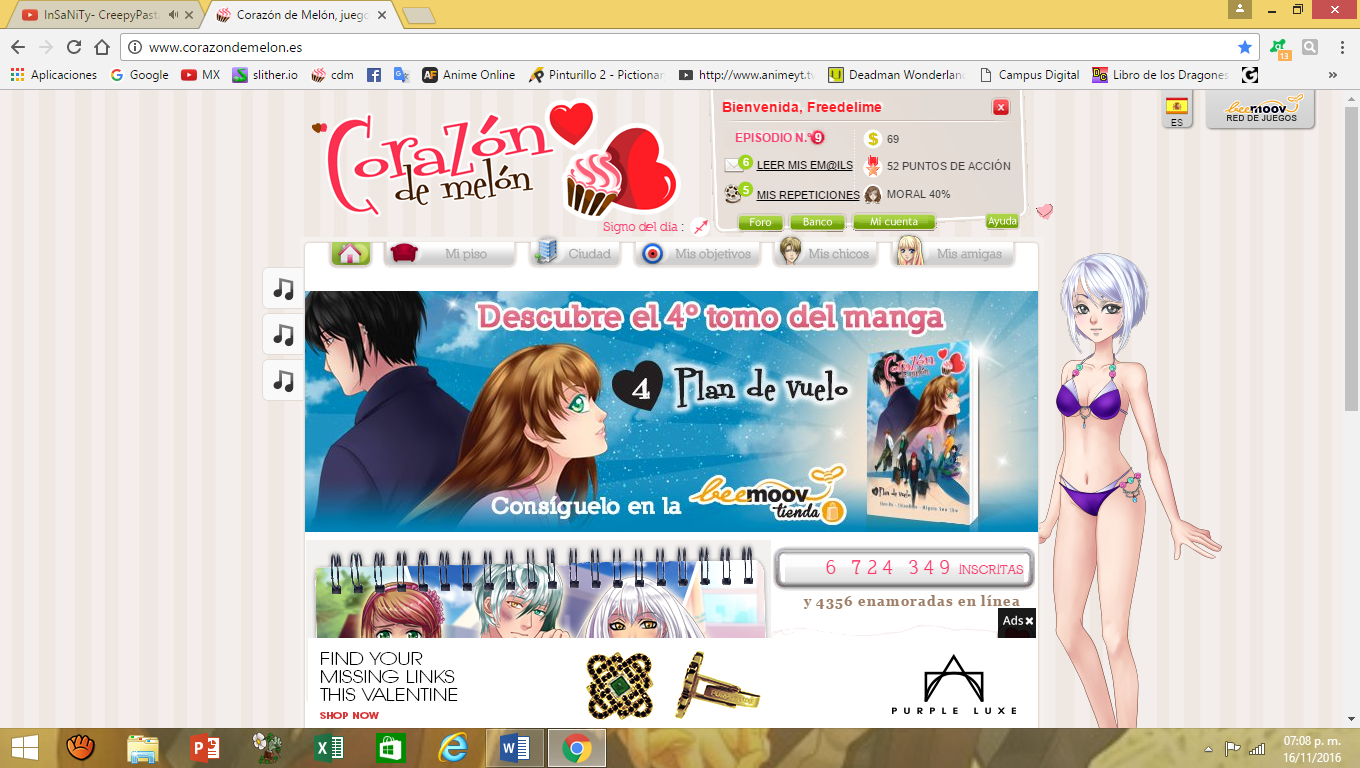
Martini Corona Stephanie Jaqueline.

Fuentes Ricardo.

Monraz Carolina.

22 de noviembre.

Logotipo:



Misión:

Nuestra misión es dar calidad y un buen servició al cliente, ofrecerle un sabor satisfactorio al público y que estén de acuerdo con el precio.

Visión:

Nuestra visión es tener una gran empresa y que nuestro producto sea ampliado, que obtenga mucha popularidad al público, tener más clientes y expandirnos hasta continentes futuros.

Valores:

* El respeto mutuo a los clientes y empleados.
* La valoración de la calidad.
* La solidaridad de la empresa.
* El compromiso con la empresa.
* El agradecimiento por su compra.
* La amistad con el cliente.
* La honestidad de los empleados.
* La responsabilidad que tenemos como empresa.
* La prudencia del emprendedor.

Gerente General

Grupo de instalación

Técnicos de mantenimiento.

Operarios.

Auxiliar

Ingeniero de producción.

Control de producción

Diseño.

Supervisor de servicios.

Profesional de ventas.

Almacén

Gerente técnico.

Conserje.

Mensajero.

Secretaría administrativa.

Auxiliar contable

Contador.

Gerente administrativa.

Gerente comercial

**Descripción de nuestra empresa:**

Nuestra empresa es una repostería pequeña que busca la satisfacción del cliente, así utilizando unos sabores buenos en los platillos que ofrecemos:

* Brownies
* Cafés
* Pasteles.
* Cupcakes.
* Flanes.
* Pay.
* Malteadas.
* Capuchinos.
* Tés.
* Helado.
* Crepas.

Aparte de los alimentos que ofrecemos, también brindamos con un buen servicio que mostramos nuestros valores hacía los clientes.

Procuramos que nuestros precios sean de los más adecuados para el cliente y para los empleados que trabaja con nosotros. Así también, los que trabajan con nosotros mostramos el respeto mutuo y la calidez del trabajo.

Somos una empresa que soluciona los problemas que se presentan para poder continuar con nuestra labor y hacer que día tras día crezcamos más. Contamos con materiales primas para hacer posible el origen de nuestra empresa.

**Alternativas de financiamiento (programas gubernamentales).**

Un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas. En México, a partir del año 2000, alrededor de dos terceras partes de la inversión total se financió a través de fuentes alternativas, entre las que destacan: créditos de proveedores y clientes, reinversión de utilidades y préstamos de la oficina matriz. El objetivo de este trabajo de investigación es el de dar a conocer las diferentes fuentes de financiamiento que existen en nuestro país, así como las alternativas que ofrecen las Instituciones Bancarias y las Organizaciones Auxiliares de Crédito del Sistema Financiero Mexicano (SFM) a las pequeñas y medianas empresas (PyMES. En los últimos años y a pesar de ser de vital importancia para el desarrollo económico de México, las PyMES se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento.

Planteamiento del problema

Actualmente se clasifica a las empresas por su tamaño en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, en algunos países esta clasificación depende exclusivamente del número de empleados, en otros se considera también el monto de sus capitales y/o de sus ingresos o utilidades. Por esto, al querer comparar las estadísticas de las empresas de diferentes países, existe una gran confusión en cuanto a su clasificación, pero en general se les llama MIPyMES al conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas o bien PyMES a las pequeñas y medianas empresas, englobando en estos términos a todas las empresas que no son grandes negocios corporativos, entendiendo como tales a aquéllos con más de 100 o 500 empleados.

Es claro que, con dinero se puede hacer casi todo: mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se le presente o que le sean redituados mayores beneficios. Al contar con dinero y un buen manejo de éste, un empresario en pequeño podrá responder acertadamente a las necesidades y expectativas del mercado.

Sin embargo, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto. Aun cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

Metodología

El trabajo de investigación realizado en este espacio, se centra principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros, revistas y periódicos, así como de páginas disponibles en Internet. En lo que respecta a esta investigación, también se analizan los resultados obtenidos por las principales encuestas relativas al tema tratado, que son realizadas por el Banco de México (Banxico), así como, las declaraciones emitidas por particulares, a través de las organizaciones editoriales.

Este trabajo se centra en empresas del sector formal, legalmente constituidas y registradas en la SHCP y el IMSS, por lo que no se incluye al sector informal de empresas y que conforman lo que se conoce como economía subterránea y que, por su misma condición, no son sujetos de crédito en las alternativas mencionadas en este trabajo.

No se consideran las alternativas de financiamiento interno, vía capitalización o bolsa de valores, que pertenecen al Sistema Bursátil del mismo sistema financiero, debido a que además de ser más propias de las grandes empresas y de una minoría de las medianas, por su misma complejidad y extensión requieren de una investigación adicional más especializada que no forma parte del trabajo presentado.

Las llamadas fuentes alternativas de financiamiento que pueden llegar a utilizar las empresas como son las ofrecidas por Organismos No Gubernamentales (ONG’s) nacionales o internacionales, no forman parte importante ni medular de este trabajo, debido a la posibilidad de que sean motivo de futuros trabajos de investigación.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO  
En México las PyMES pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.  
Si consideramos que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.  
Aun cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México -salvo el crédito de proveedores-, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las PyMES.  
No nos extrañe que a falta de créditos de la banca, las alternativas observadas y las ofrecidas por las instituciones auxiliares de crédito del SFM, puedan lograr el milagro de reactivar el desarrollo de la economía en nuestro país. (García, V. 2001).  
Las fuentes alternativas de financiamiento a las que pueden recurrir las PyMES, son:

a) El crédito a los proveedores.

b) Las tarjetas de crédito.

c) La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.  
d) Arrendamiento de activos del fabricante.  
e) Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

De acuerdo a la estructura organizacional del SFM, las instituciones que otorgan financiamiento a las empresas se agrupan en dos sectores, el Sector Bancario y las Organizaciones Auxiliares de Crédito, regulados y supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

La participación del sistema financiero en el financiamiento de la inversión productiva ha recrudecido las diferencias entre empresas grandes y pequeñas.

El Sector bancario lo componen la banca múltiple (comercial), la banca de desarrollo (de fomento), las sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), los fideicomisos públicos que otorgan financiamientos al público en general, el Banco del Ahorro Popular y Servicios Financieros (Bansefi) que promueve el ahorro entre la ciudadanía y las empresas y por último, las Sociedades de Información Crediticia (buró de crédito) que brindan información a los prestadores de financiamiento acerca de los solicitantes de los créditos.

Para estudiar las alternativas de financiamiento que tienen las empresas en México, se analiza cada una de estas agrupaciones por separado, mostrando la situación general de operación.

Las PyMES son de vital importancia para el desarrollo económico de México, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento.

La banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, se vio paralizada por los efectos de la crisis económica de 1994-95, sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

La mayor parte de los recursos financieros de la banca múltiple es prestada al gobierno, otra parte a las grandes empresas, otra parte son créditos al consumo, dirigido al público en general y que destinan mayormente para la compra de bienes y servicios, y el resto, muy poco, por cierto, es utilizado en programas y proyectos generadores de empleo y enfocados a las PyMES.

Las empresas que sobrevivieron lo hicieron con el crédito concedido por los proveedores mejor capitalizados, en un afán de no perder a su clientela, de por si mermada y en franca situación de cierre. Otras opciones fueron las ofrecidas por la banca de fomento, las sociedades de objeto limitado y las instituciones auxiliares de crédito que cobraron fuerza en estos años.