

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
Facultad de Contabilidad y Administración



**ANÁLISIS DE LOS PRESUPUESTOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL GIRO FERRETERO EN LA
CD. DE MEXICALI .**

Tesis
Que para obtener el grado de Maestro en Administración,
Presenta:

Ma. Del Carmen Rodríguez Fernandez

Mexicali, B.C. Abril del 2005.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
Facultad de Contabilidad y Administración



**ANÁLISIS DE LOS PRESUPUESTOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL GIRO FERRETERO EN LA
CD. DE MEXICALI.**

Tesis
Que para obtener el grado de Maestro en Administración,
Presenta:

Ma. Del Carmen Rodríguez Fernandez

Director de Tesis:
M.A.I. Loreto María Bravo Zanoguera

Mexicali, B.C. Abril del 2005.

AGRADECIMIENTOS

Le doy gracias principalmente a Dios que me ha permitido lograr una meta más de mi vida.

Agradezco a mi esposo Fidelmar y a mis hijos Leonel y Rafael por todo el apoyo, cariño y comprensión que me han demostrado siempre, para que yo pueda seguir superándome.

Siempre agradeceré a mis padres Alma y Rafael por todo su amor incondicional y todo su apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida.

Y finalmente agradezco a mis maestras Loreto María Bravo Zanoguera y Sandra Luz Zazueta Beltrán por el apoyo que me han dado en mi tesis.

GRACIAS

INDICE

RESUMEN	6
CAPITULO I	
INTRODUCCION	
1.1 Antecedentes	7
1.2 Planteamiento del Problema	9
1.3 Objetivos	10
1.4 Interrogantes	10
1.5 Justificación	11
1.6 Hipótesis	12
1.7 Limitaciones del estudio	13
1.8 Abreviaturas	13
1.9 Definición de términos	14
CAPITULO II	
MARCO DE REFERENCIA	
2.1 Pequeñas empresas	15
2.2 Panorama actual de las PYMES en México	17
2.3 Servicios financieros para Microempresas	17
2.4 Las Microempresas como clientes de servicios financieros.	18
2.5 Disponibilidad de servicios para microempresas	19
2.6 Programas de apoyo a la Micro y Pequeña empresa	19
2.6.1 Beneficios obtenidos por las empresas	20
2.6.2 Fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa.	21
2.7 Administración de las empresas	22
2.7.1 Operaciones empresariales para las PYMES	23
2.7.2 Determinación de las características empresariales	24
2.7.3 Evaluación del entorno	25
2.7.4 Administración financiera	25
2.8 Presupuestos	27
2.8.1 Funciones de los presupuestos	29
2.8.2 Requisitos para un buen presupuesto	29
2.8.3 Características del presupuesto	30
2.8.4 Objetivos del presupuesto	31
2.8.5 Finalidades de los presupuestos	32
2.8.6 Presupuestos en efectivo	32
2.8.6.1 Objetivos específicos	32
2.8.7 Motivos de Fracaso de la presupuestación	34

CAPITULO III	
METODOLOGIA	
3.1 Introducción	36
3.2 Método de investigación	36
3.3 Sujetos	37
3.4 Población	38
3.5 Materiales	38
3.5.1. Características de los instrumentos	38
3.5.2. Análisis estadístico.	39
3.5.3. Administración de material	39
3.6 Procedimiento	39
 CAPITULO IV	
RESULTADOS	
4.1. Análisis de datos	41
4.2. Conclusiones	60
4.3. Recomendaciones	61
 BIBLIOGRAFIA	63
 ANEXOS	
INSTRUMENTO	64
LISTADO DE FERRETERÍAS	66

RESUMEN

La presente investigación se enfocó a las micro y pequeñas empresas ferreteras de la ciudad de Mexicali para determinar si realizan una planeación presupuestal definida en su administración.

Se analizaron las variables del control presupuestal como instrumento del que se valen las empresas para la toma de decisiones, así como la determinación del flujo de efectivo basándose en información financiera, con la finalidad de determinar la relación de estas variables con el comportamiento de la utilidad.

Se diseñó un cuestionario como instrumento de recolección de información mediante el cual se obtuvieron los datos necesarios para conocer la forma en que realizan la planeación y control presupuestal, que les permita la toma de decisiones oportuna y correcta para su negocio, así como un manejo adecuado del flujo de efectivo y la repercusión en las utilidades aplicándose a una muestra de 85 empresas.

El 85% de las empresas encuestadas elaboran presupuestos y los consideran necesarios para la toma de decisiones, pero se detectó que no se realiza una adecuada planeación financiera y control presupuestal. La mayoría de estas empresas son familiares, otras son distribuidores de compañías muy grandes.

CAPITULO I INTRODUCCION

1.1 ANTECEDENTES

La característica principal de la micro y pequeña empresa es que mantiene un nivel menor a los 30 empleados, (Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa art. 3) también se caracteriza por tener una relación capital-trabajo casi siempre desfavorable, la productividad se basa esencialmente en la mano de obra, las unidades productivas son de muy poca escala, muchas veces son de carácter familiar o con muy pocos empleados, bajo nivel de productividad y de uso de tecnologías, así como bajo nivel de capitalización.

Se les llama comercializadoras a todas aquellas empresas que se dedican a la compra-venta de productos y siendo de giro ferretero, se refiere a la compra venta de productos tales como: ferretería, tornillería, herramienta, plomería, electricidad y cerraduras entre otros artículos.

El mercado de este tipo de empresas se encuentra principalmente en la Industria maquiladora, talleres, constructoras, dependencias gubernamentales, y productos para el hogar, es por eso que comercializan una gran variedad de artículos.

Muchas de estas empresas son familiares y muy pequeñas, otras son distribuidores de compañías muy grandes constituidas principalmente como sociedades anónimas.

En el sector económico la actividad comercial fue la más dinámica para el periodo 1996-2000 en el Estado de Baja California, con una tasa promedio anual de 10.9% del PIB y la que más contribuyó al PIB estatal con 25.1%. En el 2000 creció una tasa de 14.7% debido al crecimiento del empleo que generó y distribuyó el ingreso, fortaleciéndose la demanda del mercado.

Desde otra perspectiva, la actividad comercial se caracteriza por tener una estructura dual, por un lado, el sector del gran comercio que es representado por los modernos centros comerciales y las grandes cadenas comerciales de autoservicio y departamentales, que captan más del 50% de las ventas y que, a su vez, representan el 2.4 por ciento del total de los establecimientos, y por el otro, el micro y pequeño comercio que opera en condiciones desventajosas y con pocas posibilidades de crecimiento. *(Programa sectorial de desarrollo económico de B.C. 2002-2005)*

En cuanto al comercio exterior, se cuenta con amplios mercados para incrementar sus ventas, pero la planta empresarial exportadora no crece, concentrándose las operaciones comerciales en un grupo reducido de empresas tradicionales y escasamente eficientes,

Algunos factores restrictivos del comercio : la concentración excesiva de grandes centros comerciales, escasez de financiamiento, limitada concurrencia de la oferta nacional y la desvinculación del aparato productivo nacional en el mercado fronterizo.

Es por eso que bajo estas características es necesario que las micro y pequeñas empresas lleven a cabo una planeación presupuestal, de cómo van a utilizar su flujo de efectivo de manera correcta sin que haya desviaciones o salidas de dinero sorpresivas o imprevistas basado en la experiencia de otros ejercicios.

El presupuesto hoy en día es un instrumento importante para las pequeñas empresas, ya que para elaborarlos no importa el tamaño de la empresa sino la organización, siempre es necesario prevenir antes de realizar algo, un presupuesto es una técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios.

Esta investigación pretende realizar un análisis de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la ciudad de Mexicali, para revisar si dichas empresas cuentan con una planeación presupuestal definida dentro de su administración, así como la manera en que influye en el manejo del flujo de efectivo y las utilidades.

1.2.-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero en Mexicali, comparten el mercado con empresas medianas y grandes, además de competir con empresas establecidas en Calexico, Ca., y ante la situación económica del país este tipo de empresas debe de ser eficiente en el manejo de sus recursos, de tal forma que pueda permanecer en el mercado.

Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero en Mexicali, deben de realizar una planeación presupuestal previa al inicio de su periodo contable, para conocer anticipadamente su flujo de efectivo y controlar adecuadamente el capital de trabajo elemento esencial de su operación.

Administrando adecuadamente su flujo de efectivo, se pueden aumentar la utilidad del negocio haciéndolo más rentable para sus propietarios.

Ante esta situación se plantean las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la cd. de Mexicali llevan a cabo planeación presupuestal al iniciar su ejercicio contable?
2. ¿Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la cd. de Mexicali cuentan con información financiera para la toma de decisiones?

3. ¿Qué tipo de reportes, documentos, o análisis llevan a cabo las empresas comercializadoras de giro ferretero de la cd. de Mexicali para obtener información financiera?
4. ¿Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la cd. de Mexicali incrementarán su utilidad o rendimiento al finalizar el ejercicio contable al llevar a cabo un control presupuestal?
5. ¿Las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la cd. de Mexicali manejan su flujo de efectivo en base a los presupuestos previamente realizados?

1.3.-OBJETIVOS

Al desarrollar la presente investigación se pretende cubrir los siguientes objetivos específicos:

1. Conocer si las empresas comercializadoras del giro ferretero realizan una planeación presupuestal al iniciar un ejercicio contable.
2. Determinar la información financiera utilizada para la toma de decisiones de las empresas del giro ferretero de la ciudad de Mexicali .
3. Conocer como manejan su flujo de efectivo, y como utilizan los remanentes de dichos flujos: para ahorro, inversión, compras o gastos, apegándose a la planeación presupuestal.
4. Analizar si la planeación y la toma de decisiones se basa en un plan formal.

1.4.-JUSTIFICACIÓN

El sector comercio fue la actividad con mayor crecimiento en el periodo 1996-2000 en Baja California, sin embargo, este dinamismo lo acaparó el gran comercio o sea el del autoservicio y departamental, mientras que el pequeño comercio no creció y vio deteriorado su participación en las ventas. El 97.6% de los establecimientos son micros y pequeños, mismos que demandan acciones para impulsarlos y ser más competitivos (*Programa sectorial de desarrollo económico de B.C. 2002-2005*). Además debe de reconocerse la competencia desventajosa que significa el comercio del país vecino, lo que obliga a nuestro comercio a ser más eficiente para la retención del consumidor.

Esta investigación tiene como objetivo conocer la administración de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la cd. de Mexicali, en cuanto a si elaboran presupuestos, para que puedan mantener un nivel económico estable y no afecte en su flujo de efectivo, que en este tipo de empresas por su tamaño y características es de vital importancia llevar un control adecuado del dinero. Es por eso que al realizar este estudio se pretende que los pequeños empresarios dedicados al comercio ferretero de la cd. de Mexicali conozcan la herramienta y la pongan en práctica, ya que al realizar presupuestos les beneficiará en su flujo de efectivo e incrementarán sus utilidades al poder prever o reducir gastos.

Con los resultados obtenidos en esta investigación, se podrá conocer si las empresas de este tipo utilizan la planeación presupuestal para la administración de su negocio, las cuales les podrán dar la pauta para la toma de decisiones.

1.5.-HIPÓTESIS

Siendo indispensable que el micro y pequeño comercio crezcan es necesario que este tipo de empresas realicen planeación presupuestal por lo que se plantea la siguiente hipótesis:

H₁: Los presupuestos que realizan las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero , tienen relación directamente con su flujo de efectivo e incremento en las utilidades.

DEFINICION DE VARIABLES

1. Planeación Presupuestal
2. Manejo de Flujo de Efectivo
3. Utilidad Obtenida

1. Planeación Presupuestal

DEFINICIÓN OPERACIONAL: El control presupuestal se logra a través de la comparación sistemática del conjunto de previsiones establecidas para cada uno de los departamentos con los datos históricos que refleja la contabilidad de una empresa durante el mismo periodo.

2. Manejo de Flujo de Efectivo

DEFINICIÓN OPERACIONAL: Es un reporte de las entradas y salidas de efectivo de un periodo determinado, esta constituido por saldos disponibles en cajas y bancos, inversiones temporales de fácil realización , estimaciones de dinero por recibir, políticas de crédito, así como los desembolsos que deberán de hacerse de acuerdo a las políticas financieras, su realización debe ser cuidadosa y planeada en base a los demás presupuestos.

3. Utilidad Obtenida

DEFINICIÓN OPERACIONAL: El incremento de utilidad se obtendrá de una administración correcta y oportuna que permite mantener o incrementar los ingresos y tratar de reducir los gastos y egresos al mínimo para incrementar sus utilidades.

1.6 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Este trabajo tuvo algunas limitaciones en cuanto la información que se obtuvo al aplicar la encuesta a los encargados de la administración de las empresas, ya que algunos no quisieron proporcionar la información necesaria, la factibilidad de dicha información así como la numerosa cantidad de ferreterías en la ciudad y la localización de cada una de ellas.

1.7 ABREVIATURAS UTILIZADAS

B.C.	Baja California
Cd.	Ciudad
CAMYPE	Centro de apoyo a la micro y pequeña empresa
D.O.F.	Diario Oficial de la Federación.
FAMPYME	Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa
MPyMES	Micro, Pequeñas y medianas empresas.
OCDE	Organización Cooperación y el Desarrollo Económico.
PIB	Producto interno bruto.
PYMES	Pequeñas y Medianas empresas.

1.8 DEFINICION DE TERMINOS

CAPITAL DE TRABAJO: Diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo.
(*Moderno Diccionario de Contabilidad 3ª edición.*)

EMPRESA: Recursos humanos, materiales y técnicos integrados para formar una unidad económica-social. (*Moderno Diccionario de Contabilidad 3ª edición.*)

FLUJO DE EFECTIVO: Proyección de la cantidad de efectivo que necesitará una empresa en uno o varios periodos. Su elaboración parte de la existencia inicial de la caja, a la que se agregan todas las entradas de efectivo que se esperan en el periodo, luego disminuye de las salidas de efectivo presupuestadas para el mismo y de esa manera determina la cantidad de efectivo que existirá en caja al final del periodo.
(*Moderno Diccionario de Contabilidad 3ª edición.*)

PLANEACION: Planificar, proyectar, organizar y programar.
(*Moderno Diccionario de Contabilidad 3ª edición.*)

CAPITULO II MARCO DE REFERENCIA

En este capítulo se presentará un resumen coordinado de la definición y características de las micro y pequeñas empresas, así como los conceptos que constituyen la teoría de los presupuestos desde la perspectiva de diferentes autores. Principios, conceptos, términos y temas que permitirán a quienes toman las decisiones de las empresas tener una base conceptual como guía, además servirán de base para comprender datos que se presentan en capítulos posteriores de esta investigación.

2.1 - PEQUEÑAS EMPRESAS

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO

Existen diversas definiciones y clasificaciones de las empresas en cuanto al número de empleados e ingresos, tomando de base la que se presenta en la **ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, que en su artículo 3ero. dice:**

“ARTICULO 3º. Para los efectos de esta Ley se entiende por:

I.- La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña, Mediana Empresa;

II.- Secretaría: La Secretaría de Economía;

III.-MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

ESTRATIFICACIÓN POR NUMERO DE TRABAJADORES

TAMAÑO/SECTOR	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
<i>Micro empresa</i>	<i>0-10</i>	<i>0-10</i>	<i>0-10</i>
<i>Pequeña empresa</i>	<i>11-50</i>	<i>11-30</i>	<i>11-50</i>
<i>Mediana empresa</i>	<i>51-250</i>	<i>31-100</i>	<i>51-100</i>

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y prestadores de servicios turísticos;

IV.- Competitividad: La calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen;.....”

La pequeña y mediana empresa tiene una gran importancia en el desarrollo de los países, a nivel internacional, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas(MP y MES) tienen una amplia participación; ya que en la mayoría de los países, las MPyMES representan más del 95% del total de la empresas. En México la mayoría de las empresas son pequeñas y medianas, según datos del INEGI el 97% de las empresas pertenecen al estrato de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Las Pymes revisten una importancia tremenda en el desarrollo de los países. Las Pymes pueden ser la diferencia entre un país financieramente sano y otro que no lo sea tanto.

Para que una empresa prospere a corto plazo es necesario que realice presupuestos previos al iniciar su periodo contable, para maximizar el ahorro, disminuir gastos, esto se logrará al tener una planeación y cumplimiento constante de ellos, lo que permitirá incrementar su utilidad mediante un óptimo manejo del flujo de efectivo.

2.2.- PANORAMA ACTUAL DEL LAS PyMES EN MÉXICO

De acuerdo a un análisis de la OCDE las MPyMES constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social de México, ya que:

Contribuyen con el 40% de la inversión y el PIB nacionales.

Generan el 64% de los empleos.

Las Micro, Pequeña, y Medianas Empresas se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.

No obstante lo anterior, las MPyMES enfrentan diferentes problemas debido a sus propias características, como son:

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Desvinculación a los sectores de financiamiento.
- Capacitación deficiente de los recursos humanos.
- Falta de vinculación con el sector académico.
- No tienen una cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

2.3.- SERVICIOS FINANCIEROS PARA MICROEMPRESAS

Se debe de analizar el acceso a servicios financieros, crédito y ahorro, para la mayoría de los pequeños empresarios, considerando la posibilidad de proporcionar tales servicios a partir de fondos generados localmente, sin subsidios externos.

Estas instituciones al estar situadas en el contexto de desarrollo de un sistema financiero como un todo, están desarrollando lo que se llama una propuesta de sistemas financieros para la microempresa.

Los principios que están detrás de las técnicas emergentes para ofrecer servicios financieros a los pobres, son iguales que los que se encuentran en cualquier sistema financiero e incluyen los siguientes elementos: una perspectiva de mercado que comprende las preferencias del grupo de clientes y diseña productos para satisfacerlas, un reconocimiento de ahorros pueden ser tan importantes como el crédito para las microempresas, las instituciones financieras y la economía; y la insistencia en que las instituciones financieramente viables proporcionan solo servicios financieros.

En México, actualmente los bancos o instituciones financieras cuentan con créditos para las pequeñas empresas, proporcionando créditos sin garantía hipotecaria y con bajos intereses, para que este tipo de empresas puedan crecer y consolidarse.

2.4.- LAS MICROEMPRESAS COMO CLIENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS.

Las microempresas generalmente tienen requerimientos de capital de inicio muy pequeños. En cambio, es posible que los requerimientos de capital de trabajo sean mayores al adquirir materias primas e inventarios. La mayor parte de las microempresas urbanas operan en ciclos de planeación a corto plazo, por lo general diario o semanalmente.

Muchas si no la mayoría de las microempresas, no son unidades económicas autónomas, sino que forman parte de familias o unidades de establecimientos domésticos mayores incluyendo otras empresas. Por lo tanto las necesidades financieras de las familias, o al menos de los empresarios individuales, a menudo no se pueden separar de las necesidades financieras de las empresas mismas.

Las familias que operan microempresas por lo general carecen de propiedades, especialmente propiedades comerciales. Muchas de las necesidades ya referidas pueden satisfacerse mediante servicios de ahorro, así como a través del crédito.

2.5.- DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PARA MICROEMPRESAS

Las instituciones financieras prevalecientes no pueden dar servicio fácilmente a las microempresas, Las prácticas que la mayoría de los bancos utilizan para obtener confianza en la calidad de los préstamos son caras. Implican verificaciones de crédito para obtener información sobre el carácter del cliente, un avalúo del proyecto para aseverar los prospectos empresariales del cliente y garantías colaterales. Estas técnicas no pueden usarse en el préstamo a microempresas.

Una fuente alternativa tanto de ahorro como de crédito para las micros es el sector financiero informal, ya que son más accesibles ya que canalizan una creciente liquidez del sector formal hacia el sector micro-empresarial , podrían servir como vehículos de la intensificación financiera.

2.6.. PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Según la Secretaría de Economía en los dos últimos años el Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CAMYPE) ha atendido alrededor de 70 micro y pequeñas empresas de las cuales el 39% son de servicios, 39% comercio y 22% son industrias.

Las empresas atendidas por este centro son de diferente giro, como son: abarrotes, alimentos naturales, artesanías, artículos de piel, automotriz, construcción, cosméticos, cursos de capacitación, florerías, fotografía, imprenta, joyería, pinturas, publicidad y promoción, ropa, soporte técnico, textil y tlapalerías.

Los servicios que se les ha brindado a estas empresas son:

- Diagnósticos empresariales.
- Asesorías especializadas en: mercadotecnia, contabilidad y costos, recursos humanos, fiscal, derecho, diseño,
- Proyectos de inversión.

- Servicios de gestión.
- Otros servicios, también se ofrecen servicios adicionales como el análisis financiero, estudios de factibilidad y estudios sectoriales y de mercado.

Los resultados que han obtenido las microempresas después de recibir alguno de los servicios anteriormente mencionados, es la consolidación, estructuración y crecimiento de las mismas; consiguiendo ver resultados a corto y mediano plazo en sus ingresos y rentabilidad.

2.6.1. BENEFICIOS OBTENIDOS POR LAS EMPRESAS.

- Desarrollo de una estructura administrativa y a través del desarrollo de manuales de organización, procedimientos y diseño del organigrama de una empresa.
- Conocimiento y aplicación del proceso adecuado para el reclutamiento y selección del personal idóneo para la empresa según su giro y tamaño.
- Elaboración de una cartera de clientes que incluya los datos completos de los mismos, para tener el seguimiento adecuado de las ventas.
- Diseño de formatos básicos y específicos para llevar el control de las actividades contables y financieras de la empresa que el permita estar al día en cuanto a sus obligaciones fiscales.
- Desarrollo de la identidad corporativa de la empresa que incluye.

La importancia del Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa (CAMYPE) radica en que, al asesorar y orientar a las micro y pequeñas empresas, que son las que tienen la oportunidad de reactivar la economía de México y contribuir al crecimiento del país.

Los beneficiarios de este apoyo son las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios. Existen criterios de elegibilidad deben de ser

empresas con capital 100 por ciento mexicano, con al menos dos años en operación formalmente constituidas y en territorio nacional.

1. Micro: 1-15 empleados y \$ 2.5 millones de ventas anuales.
2. Pequeñas: 16-100 empleados y \$ 25 millones de ventas anuales.
3. Medianas: 101-250 empleados y \$ 55 millones de ventas anuales.

2.6.2. FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. (FAMPYME)

El FAMPYME es un fondo de carácter público, con recursos provenientes del pago de impuestos de todos los contribuyentes para apoyar a grupos de micro, pequeñas y medianas empresas a través de apoyos financieros a proyectos para cubrir sus necesidades de capacitación y consultoría, para que a través de presentación de servicios de calidad, logren incursionar y/o consolidarse exitosamente en el mercado.

Los recursos para dicho programa son subsidios y deben destinarse a actividades prioritarias de interés general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para el apoyo de las actividades descritas, de cualquier sector económico a fin de permitir su consolidación y desarrollo, atendiendo a las Reglas de Operación vigentes, acordes a la estructura determinada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El FAMPYME brinda herramientas a las MPYMES para impulsar la competitividad desde el ámbito del desarrollo de sus procesos, operación y habilidades empresariales, para consolidar así su crecimiento y productividad, así como una adecuada inserción en las cadenas productivas industriales, comerciales y de servicio.

El FAMPYME cuenta con cuatro líneas, susceptibles de apoyo en los siguientes términos:

- Capacitación.
- Consultoría básica y especializada.
- Elaboración de programas y metodologías para brindar capacitación y consultoría.
- Formación y especialización de capacitadores y consultores orientados en atención a las MPYMES.

BENEFICIARIOS: Micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, así como productores, considerando como micro empresarios para efectos del FAMPYME, cuyas actividades generen valor a la producción primaria y busquen insertarse a las cadenas productivas.

Los criterios de elegibilidad se basan en grupos de micro, medianas y pequeñas empresas legalmente establecidas en las entidades de la República Mexicana, de acuerdo a la estratificación de empleados publicada en el D.O.F. del 30 de diciembre del 2002 mencionada anteriormente y a los productores considerados como micro empresarios para efectos del FAMPYME.

2.7.-ADMINISTRACION DE LAS EMPRESAS

Expuesta de manera sencilla y concreta es “la búsqueda del óptimo aprovechamiento de los recursos con que cuenta una entidad, para el logro de sus objetivos”.

Nacen los primeros vestigios de la Administración en la imposición de la voluntad de un solo individuo, al absorber todas las actividades necesarias para manejar su propio negocio; con los inconvenientes que ello trae consigo, pues este tipo de administración, implica el establecimiento de normas basadas en sus prejuicios y peculiaridades, así como en la experiencia personal o familiar en tal diligencia.

Sin embargo, los negocios que giran alrededor de una sola persona, únicamente pueden tener resultados razonablemente positivos, mientras las actividades que deban controlarse no sean numerosas. Conforme las empresas crecen, se hace necesario delegar funciones y responsabilidades, de tal suerte que el control de las operaciones, se efectúe a través de un orden perfectamente establecido y no sujeto exclusivamente al libre albedrío de un ser humano.

2.7.1.- OPERACIONES EMPRESARIALES PARA LAS PYMES.

Cuando las operaciones empresariales no son complejas y son de tamaño reducido, como las pequeñas empresas del giro ferretero de la ciudad de Mexicali, que son nuestro caso en estudio, el trabajo presupuestal es responsabilidad de un departamento de contabilidad, en cuyo caso la jefatura asume las siguientes funciones:

Sostener reuniones con la dirección general y con las jefaturas de cada departamento con el fin de conocer sus apreciaciones respecto al sistema y las políticas de la organización.

Revisar el sistema de contabilidad de costos, fijar criterios en torno a la intervención de los diferentes departamentos y diseñar métodos y formatos que se aplicarán en la fase de control.

Difundir la técnica de la presupuestación en los niveles operativo, y administrativo.

Preparar informes a la dirección sobre las tendencias de ventas y costos, los niveles de inventarios, la situación de la tesorería y el análisis pormenorizado de los estados financieros que desempeñarán un papel protagónico en los pronósticos.

Presentar informes periódicos que permitan cotejar los resultados previstos y reales, analizar desviaciones y sus causas y sugerir los correctivos pertinentes.

2.7.2.-DETERMINACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES

El diagnóstico interno representa un factor fundamental del planeamiento, el cual adquiere expresión monetaria mediante el presupuesto. En efecto las variables relacionadas a continuación son importantes en el trabajo desarrollado para que los planes tengan dimensiones cuantitativas y monetarias:

Situación Financiera: El estado financiero de las empresas con respecto al endeudamiento, la liquidez, la valorización de los títulos de propiedad y los índices de la lucratividad, repercuten sobre las posibilidades de captar capitales, conseguir créditos o gestionar la concesión de plazos por parte de los proveedores de bienes o servicios.

Sin duda la situación financiera permite dilucidar las posibilidades reales del progreso y, por tanto, sentará las bases para establecer si las estrategias competitivas se sustentarán en el crecimiento de las operaciones o en la simple supervivencia.

Eficiencia y Productividad: La eficiencia comprende las acciones puestas en práctica para minimizar el tiempo invertido entre la adquisición de insumos y la comercialización de productos, en tanto que la productividad expresa como la producción por hora-hombre u hora-máquina. En este contexto, las variables citadas inciden en los presupuestos empresariales.

Actualización Tecnológica: En virtud de los efectos ejercidos por la modernización industrial sobre los costos, la intensidad del reproceso y la calidad de los productos, es comprensible su influencia en los presupuestos comerciales, sujetos a la competitividad en precios y calidades.

Políticas Gerenciales: En el financiamiento, el camino seleccionado para respaldar la operación normal o la expansión de actividades gravitará en el presupuesto, dada la influencia de los diversos canales de financiación sobre la amortización de capitales, el reconocimiento de dividendos y la cancelación de intereses.

2.7.3-EVALUACIÓN DEL ENTORNO

Como ninguna empresa puede abastecerse del medio en que se desenvuelve, los planes y presupuestos se supeditan a manifestaciones ambientales, como las ejecutorias de los competidores nacionales e internacionales, las prácticas comerciales impuestas por los canales de abastecimiento, las condiciones crediticias instauradas por las instituciones financieras, el comportamiento de la inflación y la devaluación y las tasas de interés, y las políticas establecidas por el gobierno en las áreas tributaria, salarial, de seguridad social y de comercio exterior.

2.7.4.- ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La administración financiera es una fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo.(Abraham Perdomo Moreno 1981)

El analizar el presupuesto de caja o flujo de efectivo es muy importante ya que este es un instrumento al que pueden recurrir las empresas para lograr las metas de liquidez trazadas, por la gerencia, para definir la política de las inversiones temporales, predecir la consecución de recursos de financiamiento y realizar la valuación de empresas. (Jorge E. Burbano Ruíz 1995)

Por todas estas razones es que las pequeñas empresas ferreteras de la ciudad de Mexicali, deben de tomar en cuenta todos estos procesos explicados anteriormente.

Las empresas deben de obtener la determinación del equilibrio óptimo entre la rotación y las ventajas de una liquidez abundante, lo cual representa una importante decisión administrativa y una que tiene que adaptarse y revisarse a la luz de las circunstancias y los objetivos distintivos de la empresa individual. (Hunt Williams Donaldson 1977)

Es así que cada empresa debe de adecuar su planificación financiera a sus metas organizacionales, por lo que cada una de ellas tiene la necesidad de información financiera para que los dueños o gerentes puedan tomar las decisiones de manera oportuna y poder corregir los errores u omisiones que se hubieran generado en el proceso.

De lo anterior podemos obtener estas dos conclusiones:

Una decisión es en todo caso, la elección de una alternativa entre varias que se conocen como factibles en función de un propósito determinado y, la otra es que para tomar acertadamente una decisión se requiere de información relativa a alternativas entre las cuales se puede elegir la más conveniente. (C.P. Antonio Méndez V. 1980).

Es por esto que se aconseja a los gerentes o dueños de dichas empresas que vayan adecuando el nivel de administración al nivel de la misma, es decir, a medida que va creciendo la organización será necesario implementar o aumentar sus técnicas administrativas para obtener la información financiera más confiable y de utilidad para proceder a realizar cambios importantes en la organización.

Cualquier técnica de administración llega a su mayoría de edad, es por eso que al crecer una empresa, proceden a descentralizarse para servir mejor a sus mercados y a su clientela> La planificación y los presupuestos no han sido inmunes al cambio. (Logan M. Cheek 1979)

Es por eso que las empresas deben de estar actualizadas sobre todos las innovaciones, programas computarizados, que les permita realizar estas operaciones de programas y presupuestos y obtener la información más rápida para la toma de decisiones.

La función que desempeñan los buenos presupuestos en la administración de un negocio se entiende mejor cuando se relaciona con los fundamentos de la administración. Las diversas definiciones que hay sobre la administración de negocios pueden expresarse en términos de tres funciones principales: planeación, ejecución y control. (Feginald L. Jones , H. George Trentin 1982).

Las principales fuentes de financiamiento a corto plazo son: el crédito comercial o crédito con proveedores, y el crédito bancario. Algunos prestamistas no bancarios también conceden créditos a corto plazo a los negocios de excelente reputación de crédito. (Clifton N. Kreps Jr. Y Richard F. Wacht 1980).

2.8.- PRESUPUESTOS

Conoceremos también lo que es un presupuesto, la palabra presupuesto se compone de dos raíces latinas:

PRE- que significa antes de, o delante de y

SUPUESTO- hecho formado, antes de lo hecho

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Los objetivos del presupuesto son de previsión, planeación, organización, coordinación o integración, dirección y control, es decir comprenden o están en todas las Etapas del proceso administrativo.

El presupuesto en sí es un plan esencialmente numérico que se anticipa a las operaciones que se pretenden llevar a cabo, pero desde luego que la obtención de resultados razonablemente correctos, dependerá de la información estadísticas que se posea en el momento de efectuar la estimación, ya que además de los datos históricos, es necesario enterarse de todo aquello que se procura realizar y que afecte de algún modo lo que se planea, para que con base en las experiencias puedan proyectarse los posibles resultados a futuro: entre los métodos más usuales para conseguirlo, está el método de tendencias y el de correlaciones.

Los presupuestos van siempre ligados al tipo de empresa, a sus objetivos, a su organización y a sus necesidades, su contenido y forma varían de una entidad a otra, principalmente en el grado de análisis requerido, por lo cual es indispensable el conocimiento amplio de la empresa, objetivos y necesidades en que se hayan de aplicar.

La preparación de un presupuesto se basa en el principio de que todas las transacciones de la entidad están íntimamente relacionados entre sí, de suerte que si una determinada parte del plan pudiera ser tomada como punto de partida, el resto del mismo podría ser establecido con un grado razonable de seguridad y certeza, permitiendo a la gerencia tomar decisiones adecuadas.

Los presupuestos pueden realizarse de manera general así como por departamento, la elaboración de los presupuestos particulares para cada departamento, permiten apreciar si cada uno de ellos realiza las funciones establecidas, utilizando en este caso el Presupuesto como elemento para modificar la estructura de la Entidad en caso necesario.

Mediante el empleo de los presupuestos dentro de la organización, a través de la coordinación o dirección que se tenga de los mismos, es como se logra el completo

engranaje de sus funciones totales, por la interdependencia departamental que debe de existir.

Los presupuestos son la compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos de la entidad, es así como es una herramienta que ayuda enormemente en las políticas a seguir, toma de decisiones y visión conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.

Los presupuestos permiten realizar comparaciones a tiempo entre lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables para hacer superaciones y correcciones.

2.8.1.- FUNCIONES DE LOS PRESUPUESTOS

La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.

El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando sus resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.

Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

2.8.2.-REQUISITOS PARA UN BUEN PRESUPUESTO.

1.- Conocimiento de la empresa.

Conocer sus objetivos, tamaño y organización.

2.- Exposición de plan o política.

Conocer los criterios de los directivos de la compañía, en cuanto al objetivo que se busca con la implantación del presupuesto, deberá exponer por medio de manuales

o instructivos, cuyo propósito será, además de lo anterior uniformar el trabajo y coordinar las funciones.

3.- Coordinación para la ejecución del plan o política.

Debe de existir un director de presupuesto que actuará como coordinador de todos los departamentos que intervienen en la ejecución de un plan.

4.-Fijación del periodo presupuestal.

Se debe de fijar un lapso de tiempo para las estimaciones propuestas. Este período debe determinarse de acuerdo a diversos factores tales como: la estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa, el período del proceso productivo, las tendencias del mercado, ventas de temporada etc.

5.- Dirección y vigilancia.

Una vez aprobado el plan, cada uno de los departamentos recibirá la delegación de elaborar los presupuestos que le correspondan, con las instrucciones o recomendaciones que ayudarán a los jefes en poner en práctica dichos planes.

6.- Apoyo directivo.

La voluntad en la implantación de el presupuesto por parte de los directivos y su respaldo, es indispensable para su buena realización y desarrollo, lo cual da al presupuesto un uso no solamente informativo, sino que lo convierte en un plan de acción operativa, y de patrón de medida con lo ejecutado.

2.8.3.-CARACTERISITICAS DEL PRESUPUESTO

- B) De formulación. La formulación de un presupuesto debe ir en función directa con las características de la empresa.
 - Adaptación de la empresa.
 - Planeación, Coordinación y Control de Funciones.

- C) De Presentación. Los presupuestos como herramienta de la administración tienen como requisito de presentación indispensable el ir de acuerdo con las Normas Contables.

- D) De aplicación. Las constantes fluctuaciones del mercado y la fuerte presión a que actualmente se ven sometidas las empresas, debido a la competencia obligan a los dirigentes a efectuar considerables cambios en sus planes en plazos relativamente breves.

2.8.4.-OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO

1. Tener anticipadamente todo lo conveniente para la planeación, la elaboración, y la ejecución del presupuesto.
2. Planificación unificada y sistematizada de las posibles acciones, en concordancia con los objetivos del presupuesto.
3. Que exista una adecuada, precisa y funcional estructura y desarrollo de la entidad, para llevar a efecto el presupuesto.
4. Compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones, para que cumplan todos con los objetivos presupuestales.
5. Ayuda enorme en las políticas a seguir, tomas de decisiones y visión de conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases, para conducir y guiar a los subordinados.
6. Comparación a tiempo de lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer correcciones oportunamente.

Con frecuencia concebimos el presupuesto de una empresa como una parte del apartado de control de costos y nos olvidamos que constituye una herramienta importante para la planeación. El presupuesto de capital del periodo siguiente

afectará el presupuesto de efectivo y se verá afectado a su vez por los pronósticos de ventas.

La cronología de los flujos de efectivo resultante de los gastos de capital es muy importante para el funcionario empresarial que planee las necesidades de efectivo de la empresa.

Es por estas razones mencionadas anteriormente que la planeación presupuestal es una herramienta indispensable en cualquier empresa, para que estas puedan valorar el efectivo con que cuentan para realizar los gastos de la actividad de dicha empresa, sin que se vea afectada la situación financiera de la misma, así mismo presupuestar o estimar las ventas y compras que se realizarán en un periodo determinado. (Harold Bierman-Seymour Smidt 1977)

Es por eso que las pequeñas empresas de la cd. de Mexicali , que no lleven a cabo estos procedimientos los asimilen y acoplen a su administración y así obtengan unos mejores resultados financieros; así también los pequeños empresarios podrán tomar decisiones correctas, oportunas y medidas correctivas para el siguiente periodo en caso de haber diferencias entre lo obtenido y lo planeado y tomar en cuenta las causas que dieron origen a dichas diferencias.

2.8.5.-FINALIDADES DE LOS PRESUPUESTOS

Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.

Controlar el manejo de los ingresos y egresos de la empresa.

Coordinar y relacionar las actividades de la organización.

Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

2.8.6.-PRESUPUESTO DE EFECTIVO

2.8.6.1.- Objetivos específicos

Presentar el proceso seguido para confeccionar el presupuesto de efectivo, teniendo en cuenta las diferentes transacciones financieras que originan la entrada y salida de fondos monetarios.

Relacionar y explicar los factores a menudo consultados por la gerencia financiera para formular la política de liquidez.

Mostrar como inciden las estrategias y políticas adoptadas en el mercadeo, la producción y las relaciones industriales sobre los flujos monetarios.

Establecer la importancia del presupuesto de efectivo en la definición de la política de inversiones temporales cuando las previsiones de tesorería arrojen excedentes de fondos líquidos, o para sentar las pautas del financiamiento a corto plazo cuando los pronósticos de flujos monetarios muestren la necesidad de recurrir a créditos a corto plazo para respaldar situaciones de liquidez temporales.

Mostrar el proceso de elaboración del presupuesto de caja o de los flujos de efectivo generando en los proyectos de inversión, el cual constituye el soporte para realizar su evaluación económica.

Resaltar las repercusiones de los flujos de fondos sobre los objetivos financieros relacionados con la obtención de márgenes de utilidades apropiados, elevados coeficientes de movilización de fondos y tasas de rentabilidad favorables y atractivas para los socios o inversionistas.

El presupuesto de efectivo, además de representar el soporte para desarrollar la política de liquidez, satisface objetivos específicos como establecer las disponibilidades monetarias al finalizar cada uno de los sub-periodos considerados en la planeación,

identificar excedentes susceptibles de invertir en la empresa o fuera de ella prever situaciones de iliquidez temporales que deben subsanarse con la consecución de recursos diferentes de los proporcionados por las operaciones planificadas. Este presupuesto, aunque se nutre de los presupuestos de ventas, de costos de producción y de gastos de administración y ventas, se diferencia de ellos porque incorpora las pautas crediticias que regulan las relaciones de intercambio con los compradores y los proveedores de bienes, insumos, servicios y capitales.

La administración de las disponibilidades monetarias se facilita cuando la gerencia posee un presupuesto de caja que coadyuva al control de los asuntos por la tesorería, ya que cuando existen cambios inesperados en las operaciones (crecimiento intempestivo del costo de insumos, escasez de los mismos, aumento de las tasas de interés) es posible aplicar correctivos, como un mayor esfuerzo para cobrar cuentas, restringir los gastos con pagos exigibles en efectivo, aplazar los desembolsos de capital, posponer inversiones, diferir la cancelación de dividendos y retardar el pago de pasivos que no comprometan de manera excesiva la labor empresarial.

2.8.7.-MOTIVOS DE FRACASO DE LA PRESUPUESTACION

La gerencia debe organizar sus recursos financieros, si quiere desarrollar sus actividades, establecer bases de operación sólidas y contar con los elementos de apoyo que le permitan medir el grado de esfuerzo que cada unidad tiene para el logro de metas fijadas por la alta dirección y a la vez precisar los recursos que deben de asignarse a las distintas dependencias que directa o indirectamente ayudan a plan de operaciones.

Los presupuestos pueden fracasar por diferentes razones:

- Cuando sólo se estudian las cifras convencionales y los cuadros demostrativos del momento sin tener en cuenta los antecedentes y las causas de los resultados.

- Cuando no está definida claramente la responsabilidad administrativa de cada área de la organización y sus responsables no comprenden su papel en el logro de sus metas.
- Cuando no existe adecuada coordinación entre diversos niveles jerárquicos de la organización.
- Cuando no hay buen nivel de comunicación y por lo tanto, se presentan resquemores que perturban e impiden el aporte de los colaboradores para el logro de las metas presupuestadas.
- Cuando se tiene la “ilusión del control” es decir, que los directivos se confían de las formulaciones hechas en el presupuesto y se olvidan de actuar en pro de los resultados.
- Cuando no se tienen controles efectivos respecto de los presupuestos.
- Cuando no se siguen las políticas de la organización.

CAPITULO III METODOLOGIA

3.1.- INTRODUCCION

Con el fin de proporcionar información sobre la forma en que se realizó la investigación se detalló en este capítulo los sujetos estudiados, el material utilizado y el procedimiento que se siguió en el desarrollo de la investigación.

En este trabajo se analizó la planeación presupuestal de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la ciudad de Mexicali B.C. Para realizar este estudio se tomaron en cuenta diversos aspectos de dichas empresas, tales como su tamaño, si realizan presupuestos, para que los utilizan y que beneficios obtienen. Se aplicó como instrumento de recolección de datos una encuesta a nivel gerencial de las empresas.

La investigación tiene la expectativa de ofrecer una utilidad a nivel de propuesta para los empresarios de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero en la Cd. de Mexicali B.C. para que los empresarios se guíen, analicen este trabajo y lo apliquen en sus empresas.

3.2.- METODO DE INVESTIGACION.

El diseño de investigación es de tipo no experimental, ya que se analizan los fenómenos tal y como se dan en su contexto social y económico, sin manipular las variables para después procesar esta información y obtener resultados de los presupuestos que realizan o no las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero la Cd. de Mexicali B.C. y se revisó la planeación presupuestal previa a su ejercicio contable y su relación con el flujo de efectivo y la utilidad de dicho periodo.

La investigación es descriptiva ya que se trata de describir una situación o de probar un supuesto, en base a sucesos o acontecimientos. Es decir, se describen situaciones de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero en la Cd. de Mexicali con base, o en referencia, a si llevan a cabo los controles presupuestales, y si estos tienen una relación positiva en el flujo de efectivo y con ellos se pudiera incrementar la utilidad de dichas empresas.

Los datos se recolectaron en un tiempo único, encuestando y entrevistando a los gerentes, contadores y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de giro ferretero de la ciudad de Mexicali, para realizar el análisis sobre la planeación presupuestal de la misma.

El propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, es decir: Si las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero en la Cd. de Mexicali realizan presupuestos al iniciar su ejercicio contable, en relación con el manejo de su flujo de efectivo y la utilidad obtenida.

3.3.- SUJETOS

La sujetos estudiados son las micro y pequeñas empresas del giro ferretero de la ciudad de Mexicali B.C., siendo de este giro todas las empresas dedicadas a la compraventa de ferretería, herramienta, electricidad, tornillería, plomería, cerraduras, etc.

El mercado de este tipo de empresas se encuentra principalmente en la Industria maquiladora, talleres, constructoras, dependencias gubernamentales y hogar; es por eso que comercializan una cantidad muy grande y diversa de artículos.

3.4- POBLACIÓN

De acuerdo a datos del sistema de información empresarial de la Secretaría de Economía en Mexicali se encuentran establecidas 107 empresas del giro ferretero del estrato micro y pequeña.

La muestra seleccionada fue sobre la base de aplicación de censo, ya que la población es finita y tratando de encuestar al mayor número de empresas para generalizar los resultados, obteniéndose respuesta de 85 empresas.

3.5- MATERIAL

3.5.1 Características de los instrumentos.

Los datos se recolectaron aplicando un cuestionario a la muestra seleccionada de la población, siendo contestados por el contador o gerente, ya que ellos elaboran los presupuestos, o bien son los responsables de administrar la empresa.

Ya que no hay un instrumento probado relacionado con la presente investigación, se diseñó un cuestionario especialmente para este efecto, el cual se incluye en los anexos.

El cuestionario fue elaborado basándose en el contenido del marco de referencia, con toda la información sobre presupuestos, y apegándose a las características de las micro y pequeñas empresas comercializadoras del giro ferretero de la ciudad.

El instrumento contiene datos de la identificación de las empresas y consta de 14 preguntas, de las cuales tres son abiertas con la finalidad de conocer datos generales de la empresa como número de empleados, puesto y antigüedad del informante en el puesto, edad y grado de escolaridad.

Las preguntas restantes son de opción múltiple y con una escala de de 0 a 100, con esto podemos medir que tanto la variable está en la respuesta de los sujetos. No hay ambigüedad, se pretende saber en esa escala la posición de los sujetos.

Obtenida la información de los cuestionarios, se procedió a concentrar los resultados para la tabulación y análisis mediante un programa de estadística en computadora, dichos resultados serán comentados más adelante

3.5.2 Análisis Estadístico.

Obtenida la información de los cuestionarios, se procedió a concentrar los resultados para la tabulación y análisis mediante un programa de estadística:

(STATISTICA VERSIÓN 6.0), pero para su presentación gráfica se utilizó **EXCEL**, dichos resultados serán comentados más adelante.

3.5.3 Administración del material.

Para aplicar los cuestionarios se envió a las empresas una carta solicitando información y explicando el objeto del mismo. Posteriormente previa cita se realizaron los cuestionarios con la persona indicada en ese momento, no se estableció ningún tiempo para la aplicación de los cuestionarios pero varió entre los 20 y 30 minutos, según la dedicación de cada uno de los informantes.

3.6.- PROCEDIMIENTO

Una vez definido el tema de estudio, se concretó el planteamiento del problema, surgido de la interrogante de la relación entre la planeación presupuestal y el flujo de efectivo en una micro y pequeña comercializadora del giro ferretero previo a su periodo contable, posteriormente se estableció la hipótesis de investigación y definí las variables.

Con todos los datos ya obtenidos se procedió a hacer una revisión de la literatura acerca del tema, el análisis de la información para esta investigación se basó en la revisión bibliográfica de las fuentes de información que incluye libros, revistas, y consultas en INTERNET sobre las micro y pequeñas empresas ferreteras y sobre la planeación presupuestal. El marco de referencia, sirvió de base para elaborar el instrumento con el cual se pudo medir las variables.

Diseñado el instrumento se aplicó una pequeña muestra de 10 empresas como prueba piloto, con la finalidad de verificar el planteamiento de las preguntas y de tomar la validez del instrumento.

Posteriormente se aplicó el resto de la muestra determinada siendo contestadas las encuestas directamente con los sujetos de estudio, que son las personas relacionadas con el tema a investigar, y con amplia experiencia en el ramo, lo que le proporcionó validez y confiabilidad a los datos recabados.

Al tener la información de las encuestas se procedió a tabular los datos en el programa estadístico para tabular los resultados, y se pasó al programa de EXCEL para realizar las gráficas de pastel en el que se representa la información con los porcentajes obtenidos en cada una de las preguntas del cuestionario.

CAPITULO IV RESULTADOS

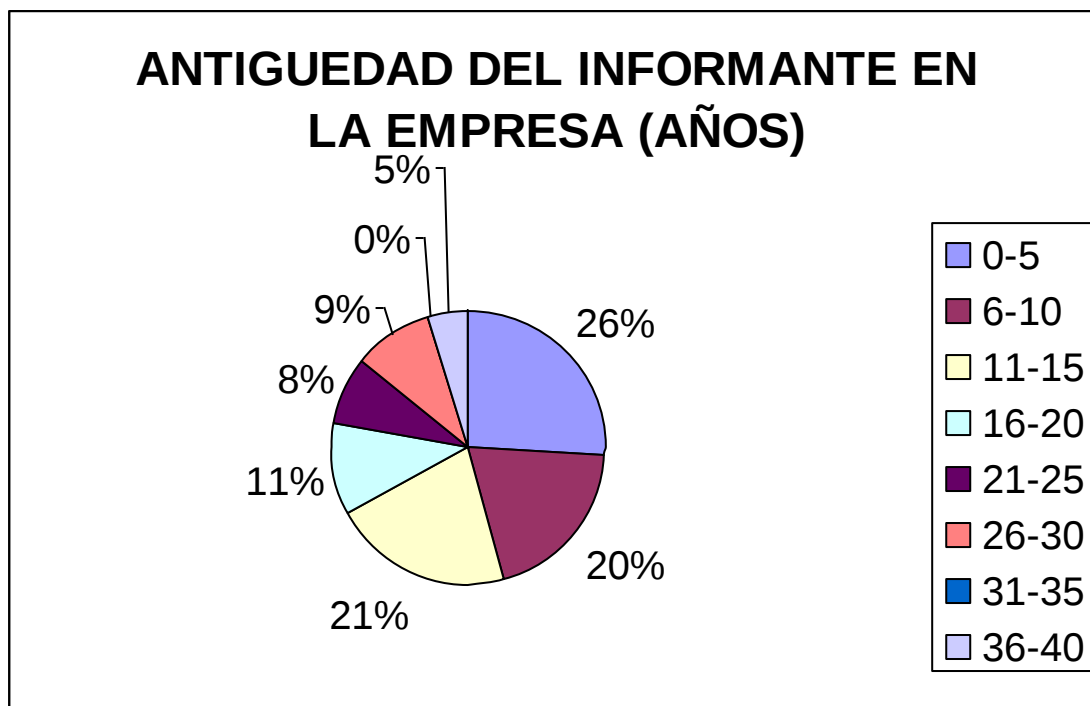
4.1 ANÁLISIS DE DATOS .

En este apartado de resultados se realizará la lectura de la información que fue recolectada, se aplicaron 85 cuestionarios a las micro y pequeñas empresas ferreteras de la ciudad de Mexicali B.C.

El cuestionario inicia con datos informativos de las empresas tales como nombre de la empresa y del informante, antigüedad de la empresa, antigüedad en el puesto , sexo, puesto, departamento, escolaridad, y edad del informante.

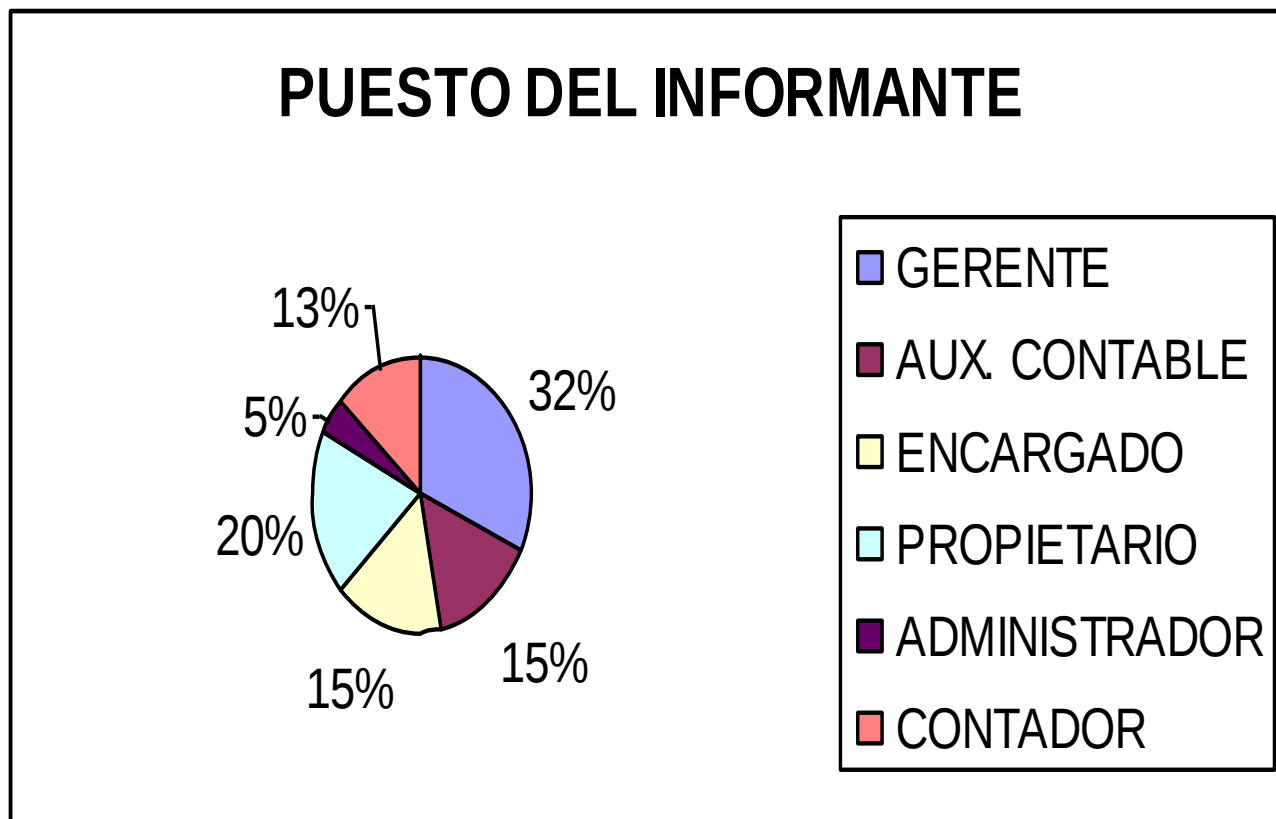
Todos estos datos son importantes de conocer para saber los diferentes tipos de micro y pequeñas empresas que existen en el ramo y la forma de administración de cada una de ellas.

Iniciaremos con la antigüedad del informante en la empresa, en la mayoría de las empresas encuestadas obtuvimos que los informantes son relativamente nuevos en las empresas.



GRAFICA QUE MUESTRA QUE LA MAYOR PARTE DE LOS ENCUESTADOS TIENEN DE 0 a 5 AÑOS DE ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA Y LA MINORIA DE 36 A 40 AÑOS QUE FUERON LOS PROPIETARIOS DE LAS MISMAS.

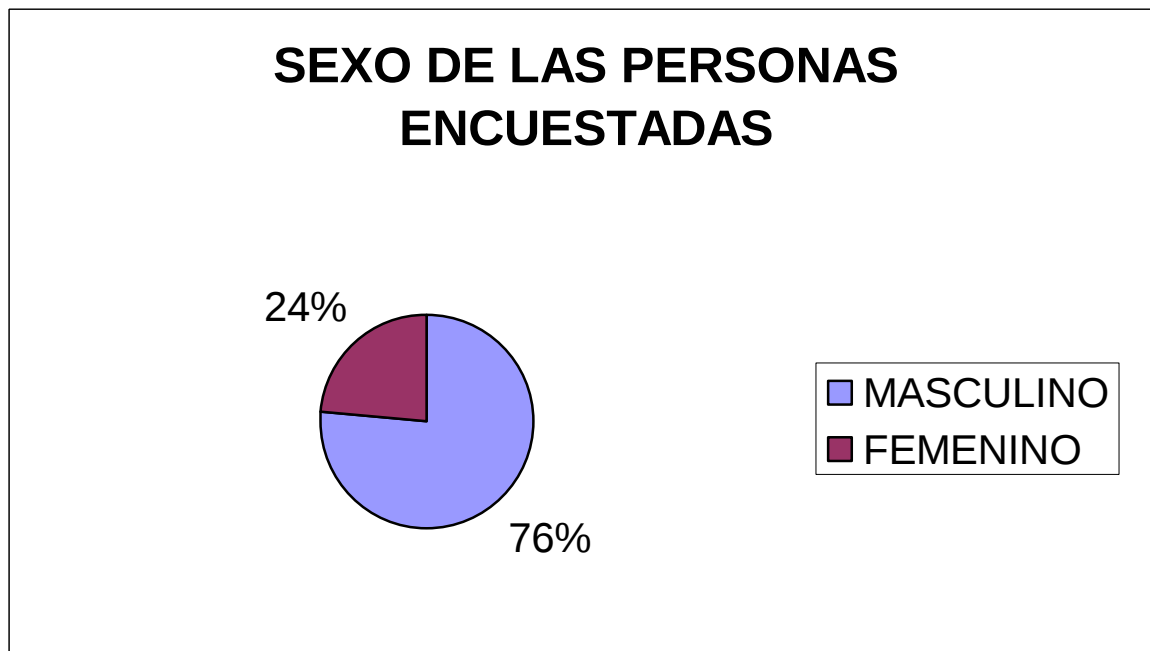
El puesto del informante también fue solicitado, para conocer si este tiene la capacidad y conocimientos relacionados con la planeación presupuestal de dichas empresas.



EN ESTA GRAFICA PODEMOS VER QUE TODOS LOS PUESTOS SON A NIVEL ADMINISTRATIVO.

La mayoría de los encuestados fueron los gerentes con 32% y propietarios con 20% que se encuentran involucrados directamente con la administración presupuestal de las ferreterías.

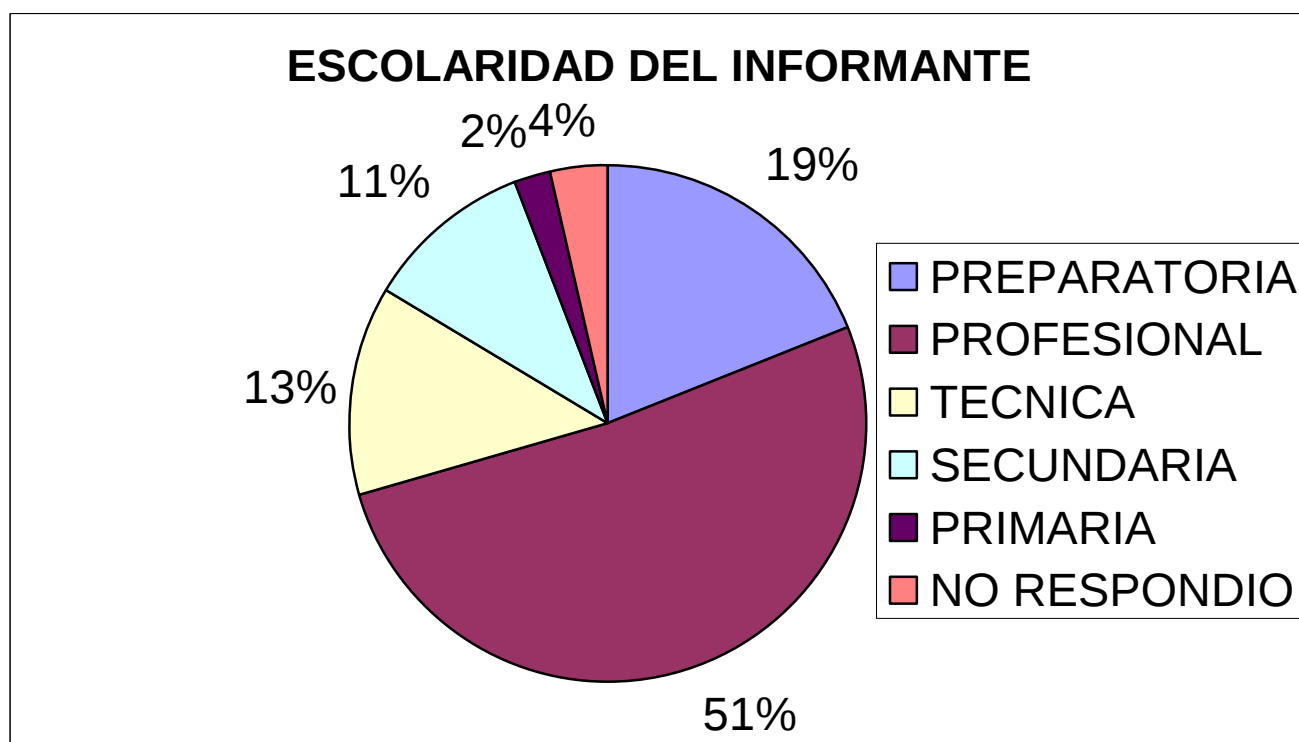
El sexo del informante lo analizaremos como dato estadístico, y pudimos determinar que en la mayoría de este tipo de empresas los hombres llevan a cabo las tareas administrativas.



GRAFICA QUE DETERMINA QUE LA MAYORIA DE LOS ENCUESTADOS SON DEL SEXO MASCULINO.

El 76% de los encuestados son hombres y el 24% son mujeres.

El siguiente dato informativo fue la escolaridad del informante ya que es importante conocer el nivel académico de las personas encargadas de la administración.



GRAFICA QUE NOS MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LOS INFORMANTES TIENEN UN NIVEL PROFESIONAL, Y MUY POCOS TIENEN SOLO PRIMARIA Y SECUNDARIA.

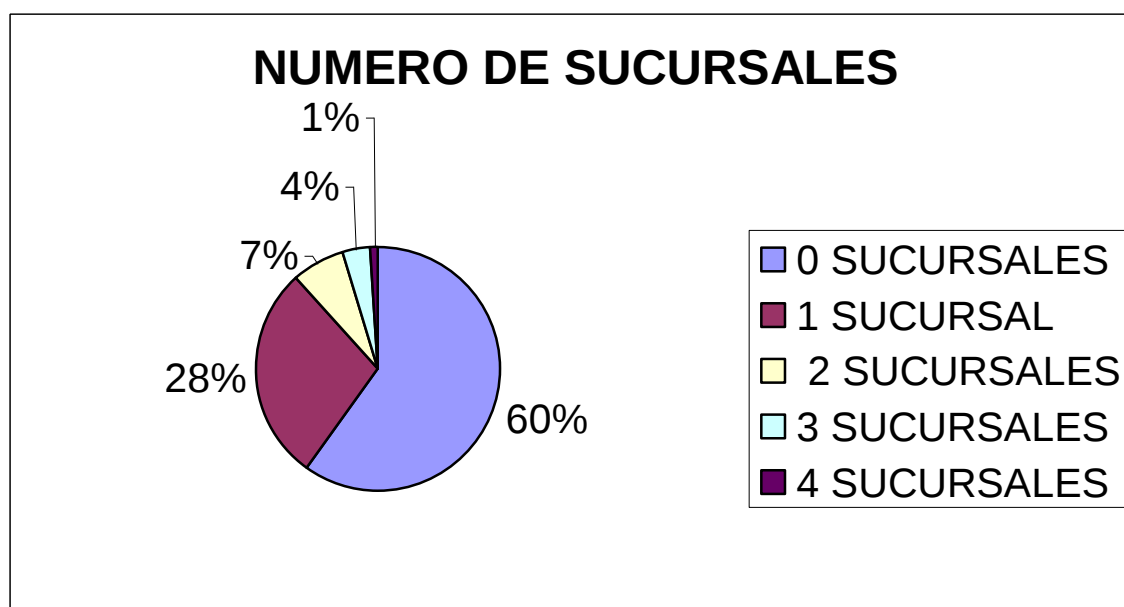
Podemos visualizar que en la mayoría de las empresas ferreteras están administradas por personas con nivel profesional 51%, preparatoria 19% y carrera técnica un 13%.

El número de empleados en las empresas también fue un dato solicitado, ya que si recordamos es en lo que principalmente se basa la clasificación de las micro y pequeñas empresas.



GRAFICA QUE NOS MUESTRA QUE ESTAS EMPRESAS LA MAYORIA TIENEN DE 0 A 5 EMPLEADOS, POR LO QUE SE ENCUENTRAN EN LA CLASIFICACION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

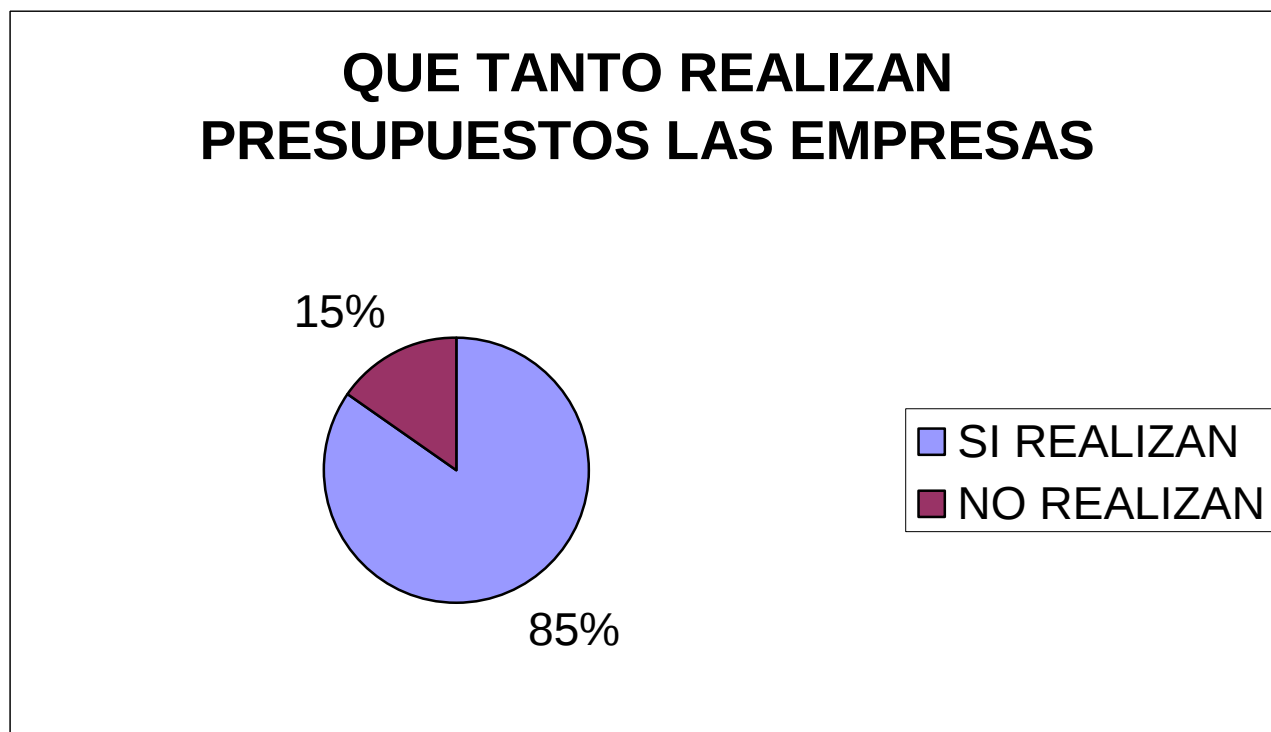
La mayoría de estas empresas no cuentan con sucursales, son únicas.



GRAFICA QUE MUESTRA EL NUMERO DE SUCURSALES.

El 60% de las empresas no tienen sucursales, el 28% tiene una sucursal, el 7% tiene 2 sucursales, el 4% tiene 3 sucursales y solo el 1% tienen 4 sucursales.

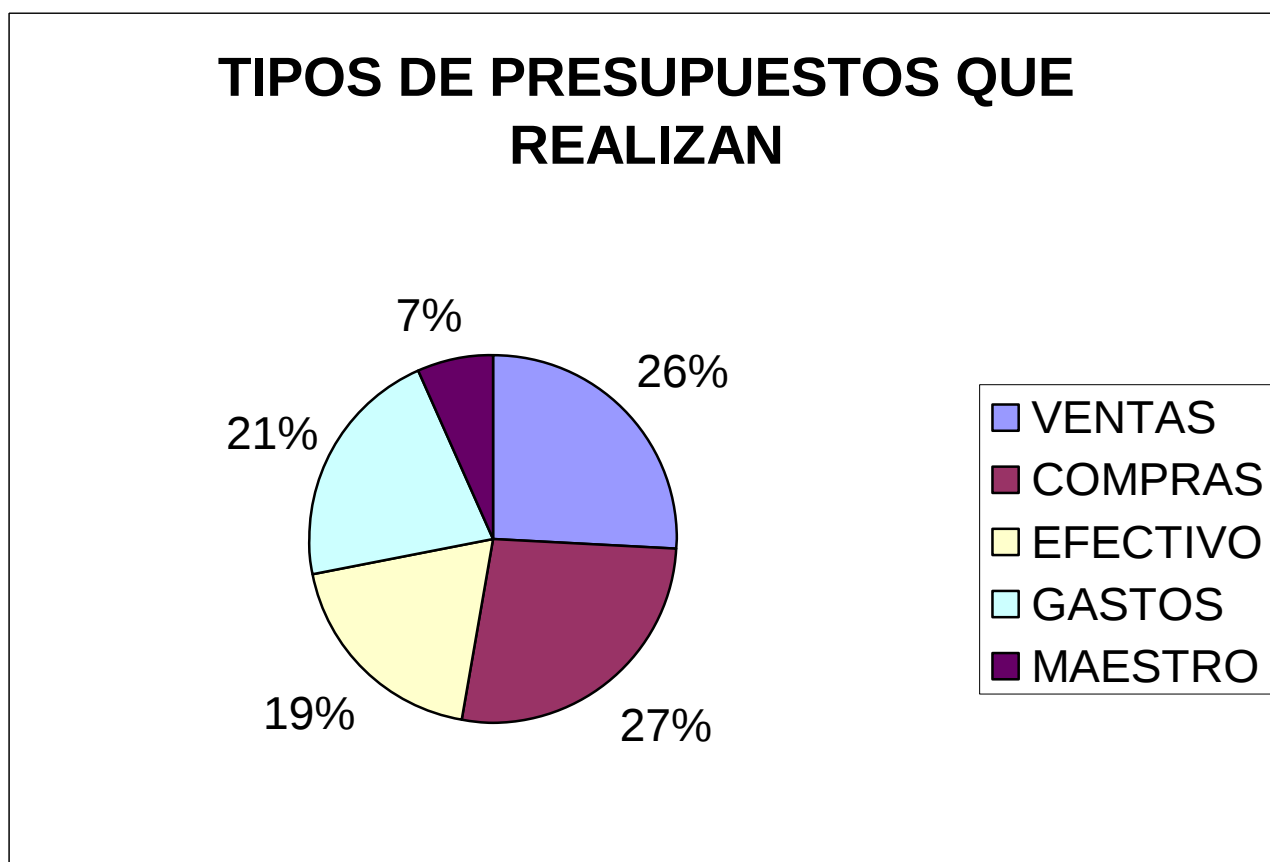
Iniciaremos ya con las preguntas referentes a la planeación presupuestal, la primera de ellas dice: Que tanto realizan presupuestos las empresas ferreteras, los encuestados contestaron con porcentajes de 0-100, y los resultados fueron los siguientes :



GRAFICA EN LA QUE NOS MUESTRA QUE 13 DE LAS 85 NO REALIZAN PRESUPUESTOS .

La mayoría de las empresas encuestadas realizan presupuestos 85% y solo el 15% contestó que no, las empresas que contestaron que si, la mayoría de ellas lo hacen de manera empírica basados en la experiencia y no con un procedimiento administrativo formal.

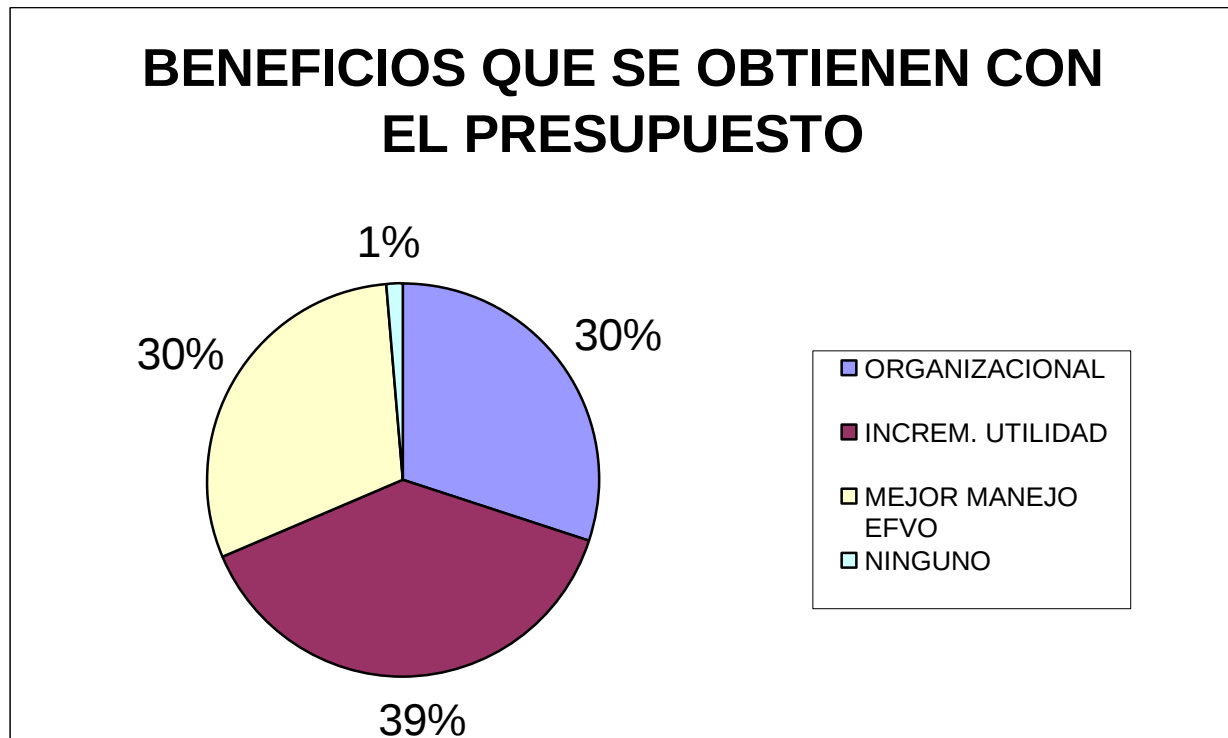
Existen diferentes tipos de presupuestos entre los más importantes el de ventas, compras, efectivo, gastos y el presupuesto maestro, por lo cual también se incluyó en los reactivos.



GRAFICA QUE DEMUESTRA QUE LA MAYORIA DE ESTAS EMPRESAS REALIZAN PRESUPUESTOS DE COMPRAS, GASTOS Y VENTAS.

En el giro comercial ferretero los presupuestos que más se realizan son el de compras con 27% y el de ventas con 26%, ya que para los informantes representan los aspectos más importantes de cuidar en este tipo de empresas, sin dejar de observar y verificar los gastos 21% y el flujo de efectivo 19%.

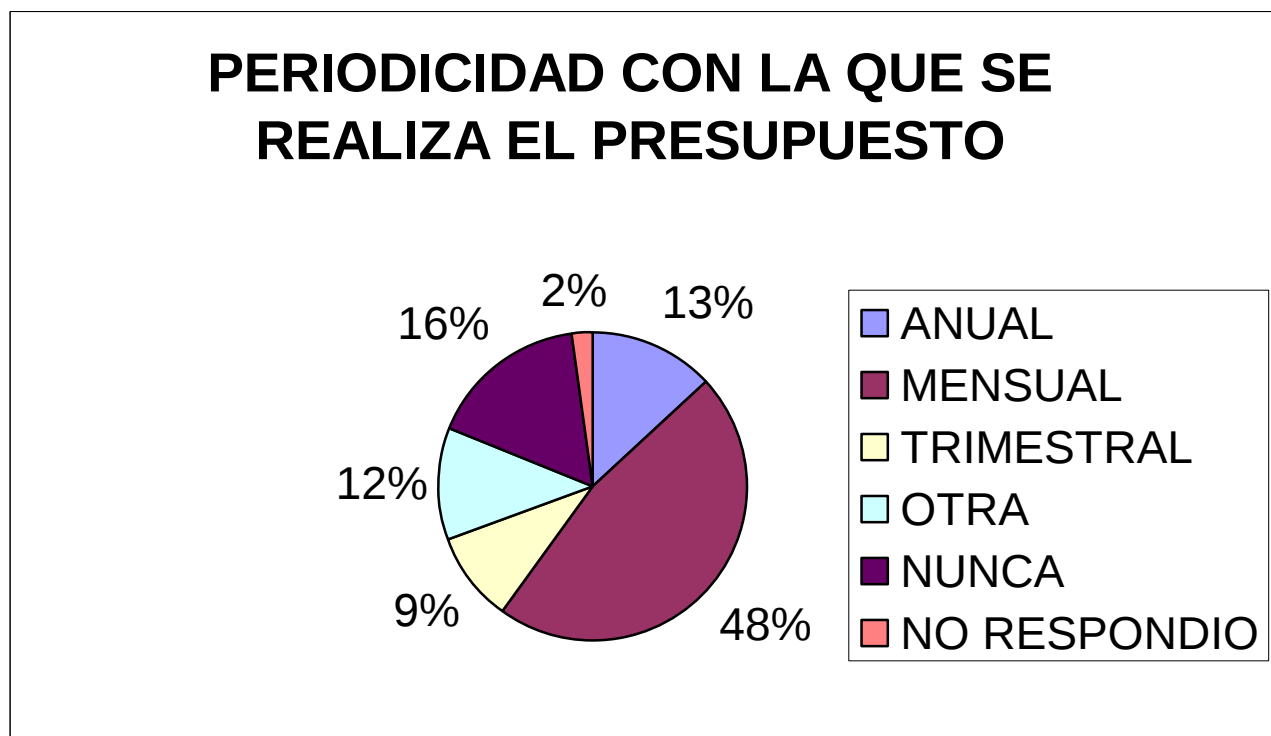
Es claro que la planeación presupuestal da ciertos beneficios a las empresas que los realizan, las ferreterías encuestadas expusieron lo siguiente:



GRAFICA QUE MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LAS EMPRESAS OBTIENEN LOS BENEFICIOS.

La mayoría de los informantes coincidieron en que el beneficio más obtenido con la aplicación de los presupuestos es el incremento de la utilidad con 39%, después el manejo de flujo de efectivo y el organizacional con 30% cada uno, es importante decir que las empresas que realizan presupuestos obtienen varios de estos beneficios a la vez.

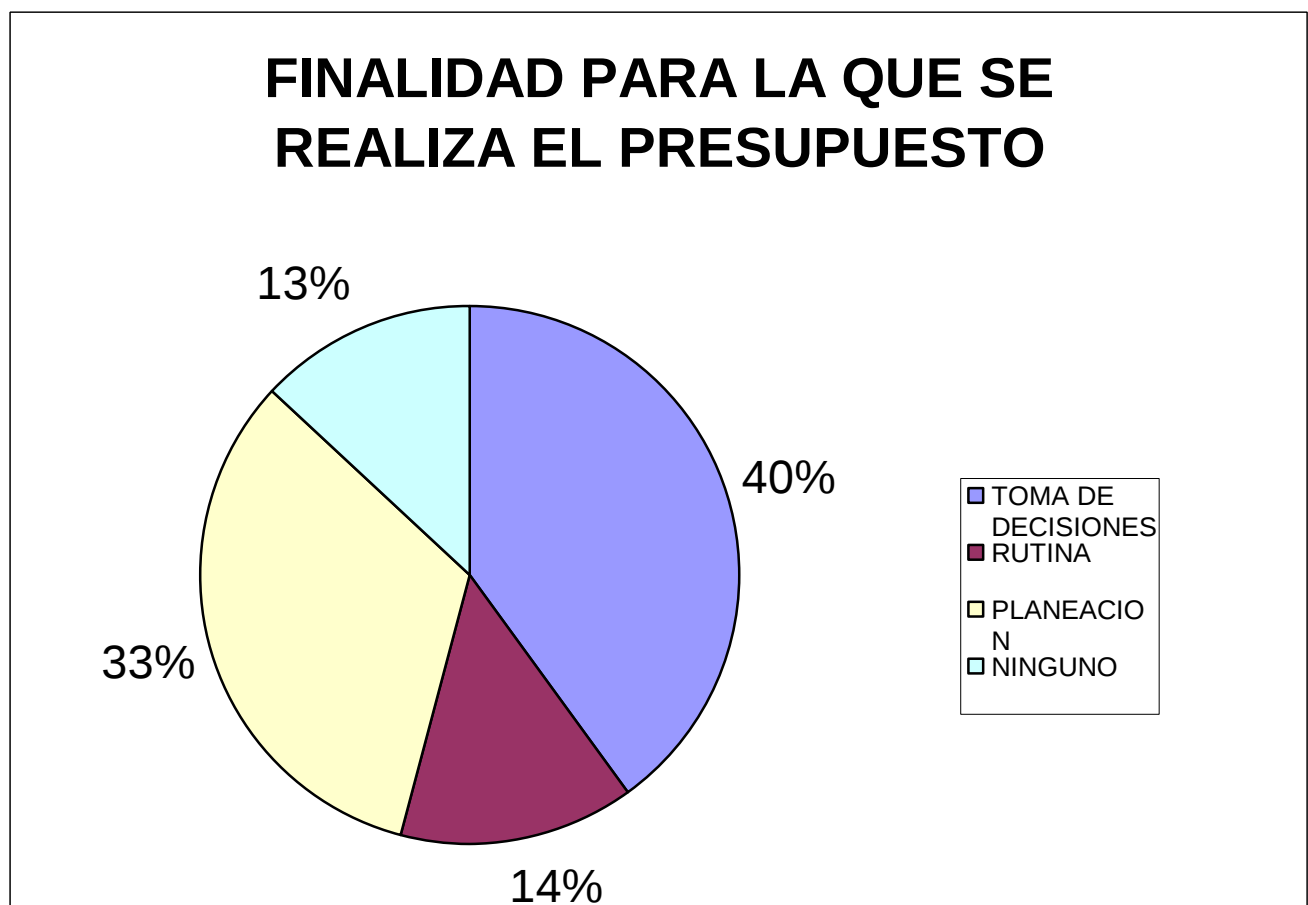
Los presupuestos son realizados con cierta periodicidad, con la encuesta obtuvimos los siguientes datos:



GRAFICA QUE NOS MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LAS FERRETERÍAS LLEVAN SUS PRESUPUESTOS MENSUALES.

La manera y periodicidad con que se realizan los presupuestos es importante ya que se tienen que ir evaluando, analizando y comparando un periodo con otro para revisar los cambios ocurridos para poder realizar las medidas de corrección y aplicar soluciones oportunas y efectivas, la mayoría de las empresas encuestadas realizan su presupuesto mensual 48%, el 13% anual y el 9% trimestral, es importante que se aplique en periodos cortos para la correcta toma de decisiones.

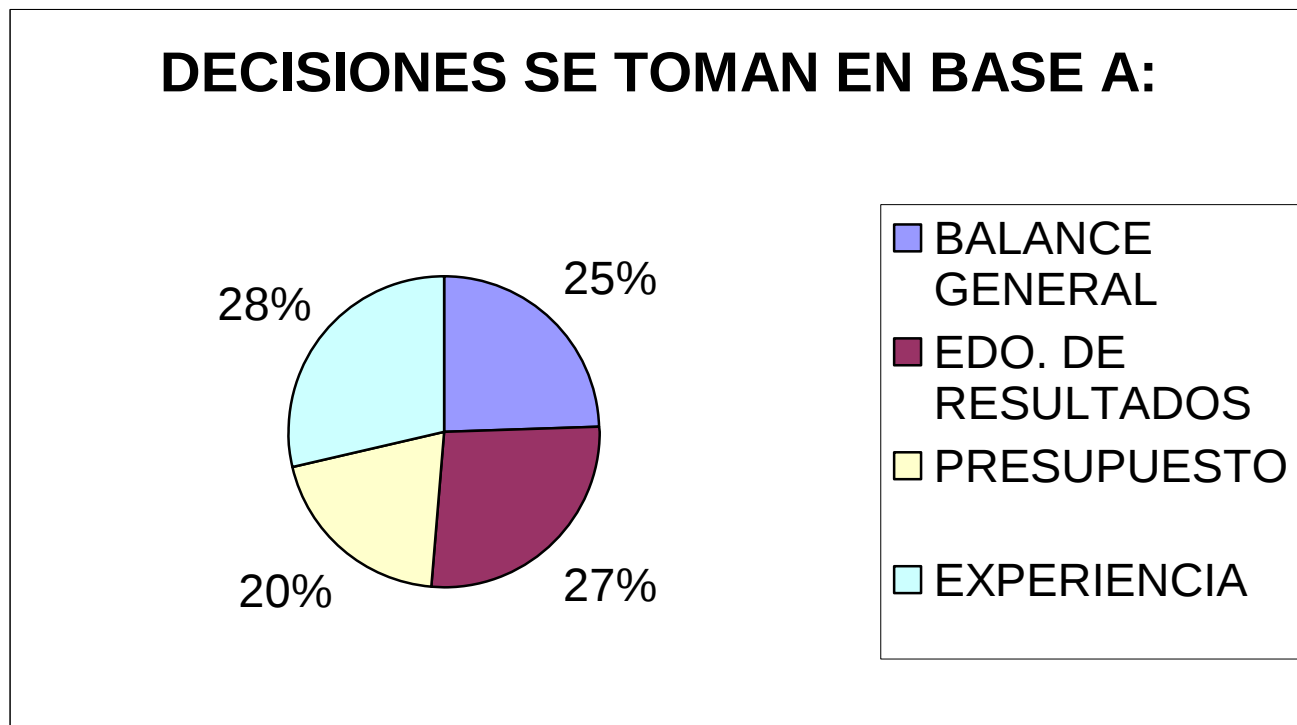
La realización de los presupuestos nos lleva a tomar decisiones, a planear para el uso de los remanentes de efectivo, o simplemente se puede realizar por rutina sin ninguna finalidad, de esto encontramos lo siguiente:



GRAFICA QUE NOS MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LAS EMPRESAS REALIZAN PRESUPUESTOS PARA TENER UNA MEJOR TOMA DE DECISIONES.

Los informantes nos dicen que la mayoría de ellos realizan presupuestos con la finalidad de tener una buena toma de decisiones (40%) de manera correcta y oportuna, el 33% comentó que por planeación, el 14% por rutina y el 13% no tienen ningún fin.

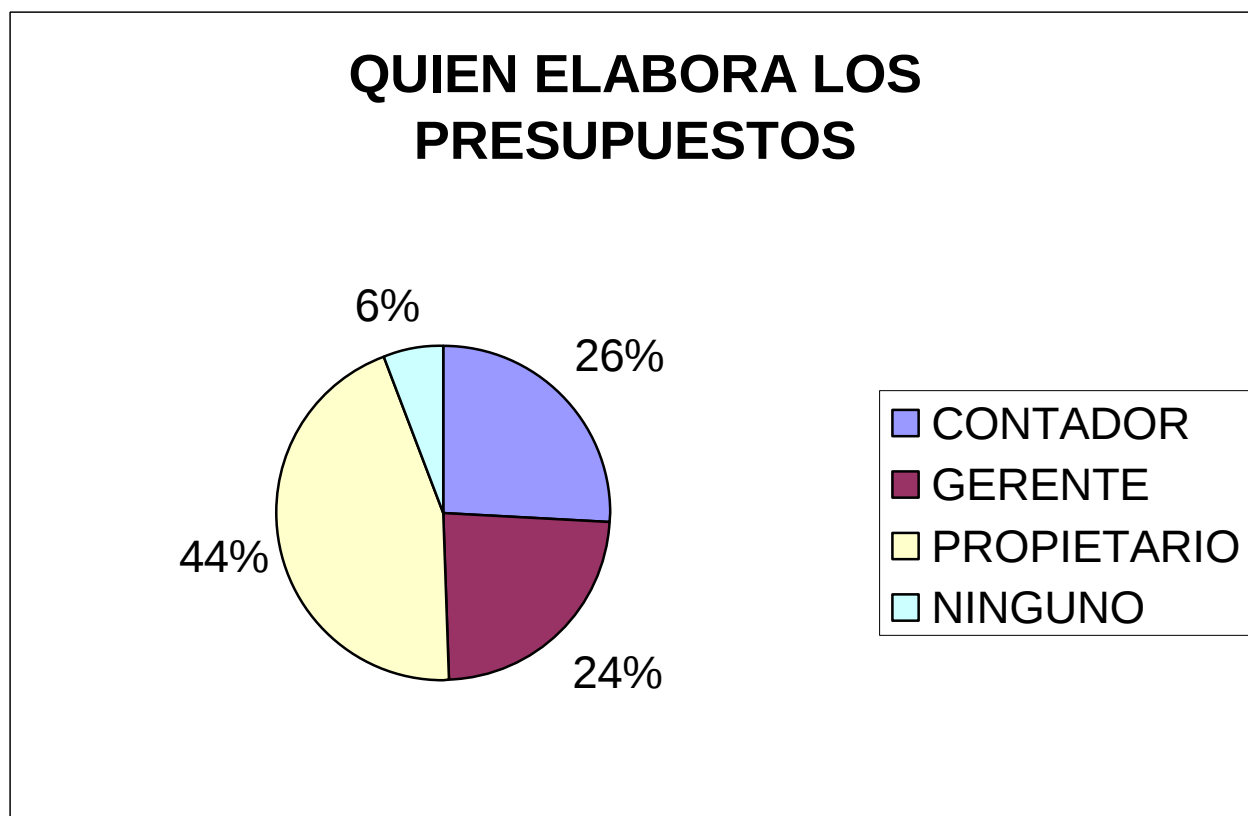
Estas decisiones se toman a partir de los estados financieros de las empresas o bien de los presupuestos, y muchas veces de la misma experiencia, a lo que las empresas contestaron:



GRAFICA QUE DEMUESTRA QUE ESTA CASI AL MISMO NIVEL LAS 4 RESPUESTAS EN BASE A QUE SE TOMAN LAS DECISIONES, ESTO DEBIDO A QUE LAS 4 SON INFORMACIÓN MUY RELEVANTE PARA ESTAS EMPRESAS.

Los informantes en su mayoría coincidieron con las cuatro opciones de manera muy cerrada, ya que todos son una fuente muy valiosa para la toma de decisiones, el 20% de los encuestados mencionó que se basa en los presupuestos, el 25% en el balance general, este documento nos da toda la información necesaria de la empresa su activo, pasivo y capital contable, el 27% contestó que se basa en el estado de resultados ya que en este se plasma las ventas, costos y gastos y la utilidad del periodo, y la mayoría con 28% contestó que se basa en la experiencia.

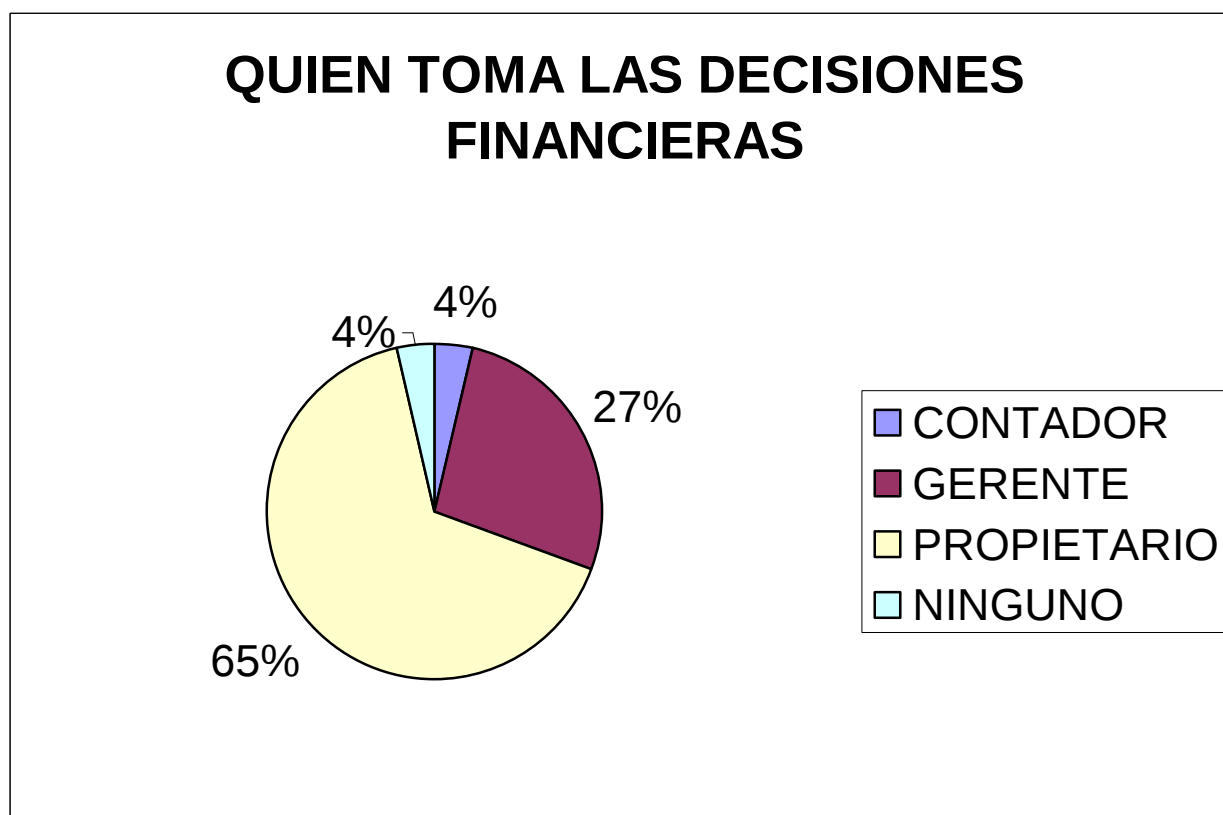
La elaboración de los presupuestos es muy importante que la persona que los realice tenga los conocimientos necesarios para llevarlos a cabo, en la mayoría de las encuestas, nos dicen que el propietario es la persona encargada de realizarlos, ya que es la persona más interesada en que se realicen.



GRAFICA QUE MUESTRA QUIEN ELABORA LOS PRESUPUESTOS DE LAS EMPRESAS FERRETERAS.

La elaboración del presupuesto es muy importante ya que la persona que lo realice debe de estar involucrado con la administración de la empresa, los informantes comentan que los presupuestos en la mayoría los realizan los propietarios con 40%, el 26% el contador, 24% el gerente.

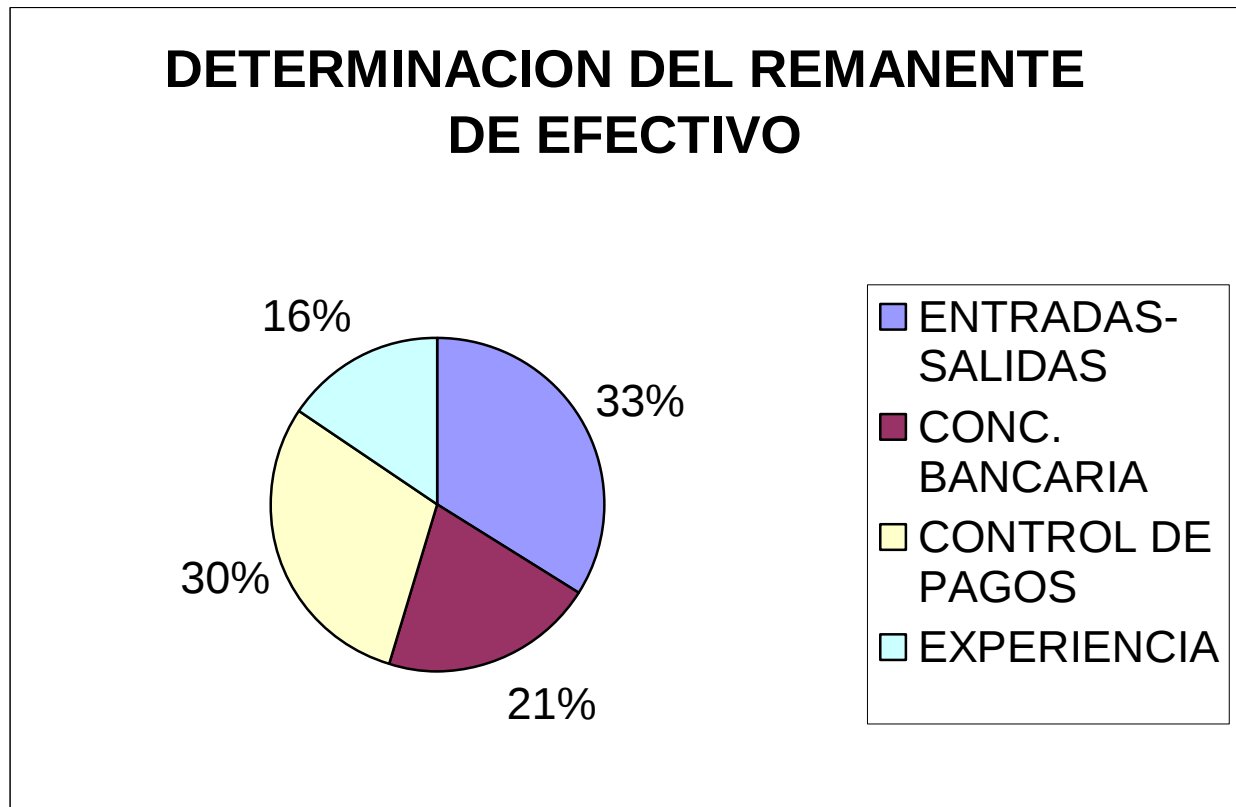
Igualmente es muy importante conocer quien toma las decisiones financieras de las empresas, en base a los presupuestos que se realizan , en este reactivo igualmente los propietarios en la mayoría son los que toman estas decisiones.



GRAFICA QUE MUESTRA QUE LOS PROPIETARIOS DE LAS EMPRESAS TOMAN LAS DECISIONES FINANCIERAS.

Además de realizar el presupuesto, es de vital importancia la persona que va a tomar decisiones en base a dicho presupuesto, los informantes coincidieron en su mayoría con 65% que el propietario es quien toma dichas decisiones y con 27% el gerente.

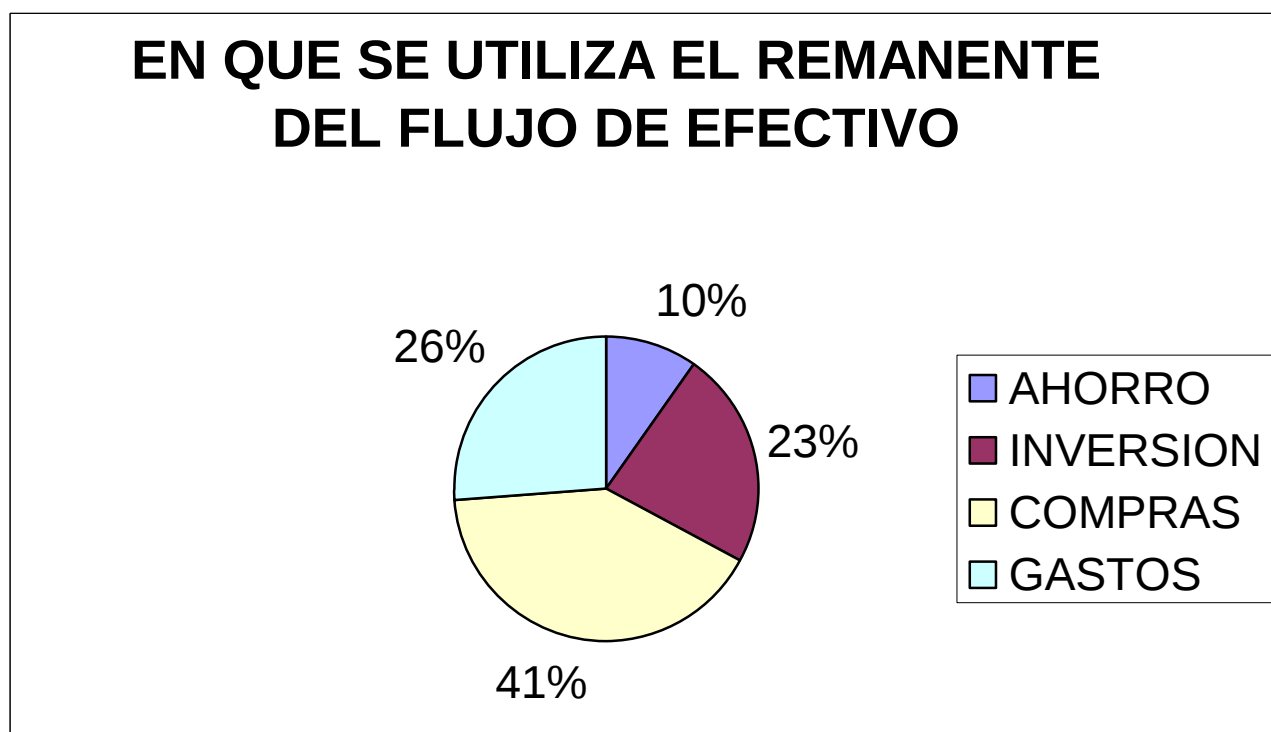
Las empresas deben de manejar un flujo de efectivo, es decir un remanente que pueda utilizarse para diversos fines, este remanente se puede determinar de distintas formas, es decir por medio de conocer la diferencia entre entradas y salidas de efectivo, mediante conciliación bancaria, control de pagos, o bien por la misma experiencia.



GRAFICA QUE MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LAS EMPRESAS DETERMINAN SU REMANENTE DE EFECTIVO POR ENTRADAS Y SALIDAS.

Los resultados de este reactivo nos dice que estas empresas determinan su remanente de efectivo en su mayoría con 33% mediante diferencia de entradas y salidas de efectivo, 30% mediante control de pagos, 21% al realizar las conciliaciones bancarias y el 16% basados en la experiencia.

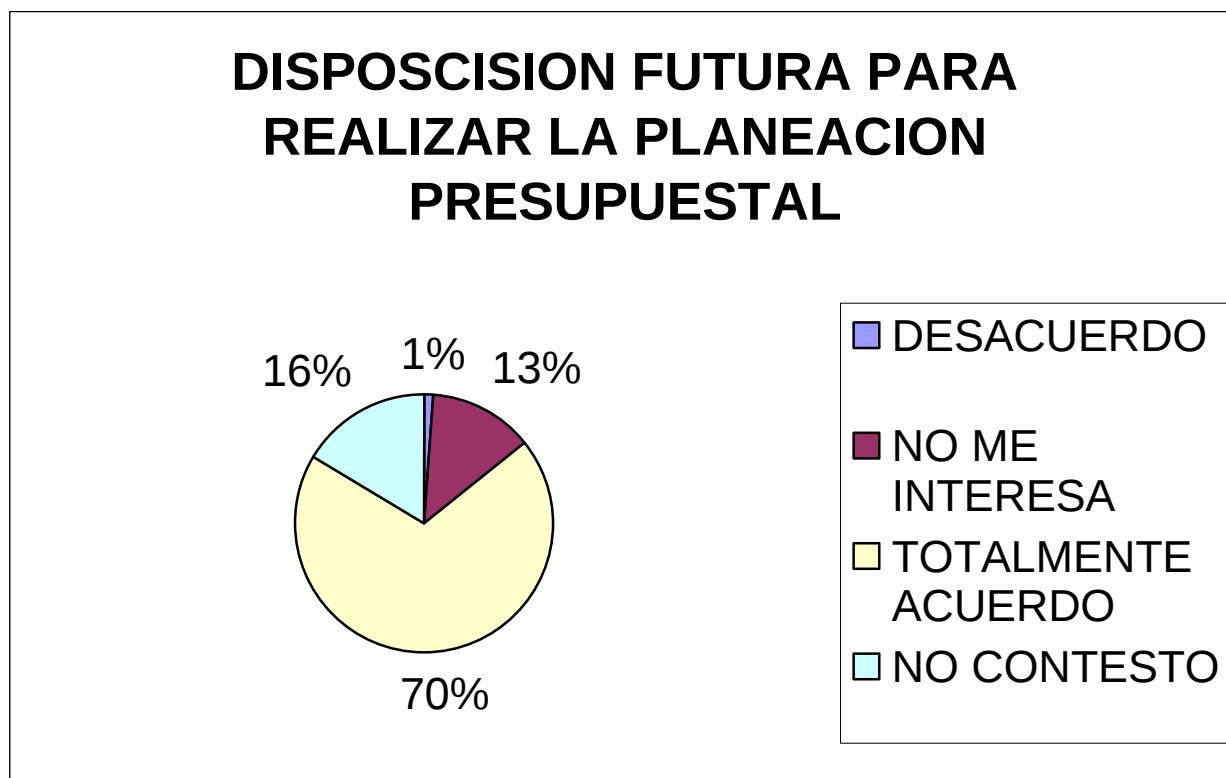
Este remanente de efectivo puede ser utilizado para diferentes cosas, ahorro, inversión, compras y gastos entre otras.



GRAFICA QUE MUESTRA LA UTILIZACIÓN DEL REMANENTE DE EFECTIVO.

El remanente de efectivo obtenido las empresas lo utilizan en diferentes fines, la mayoría de ellas en compras de inventario 41%, el 26% en gastos de operación, el 23% lo reinviertes y el 10% lo ahorran para imprevistos futuros.

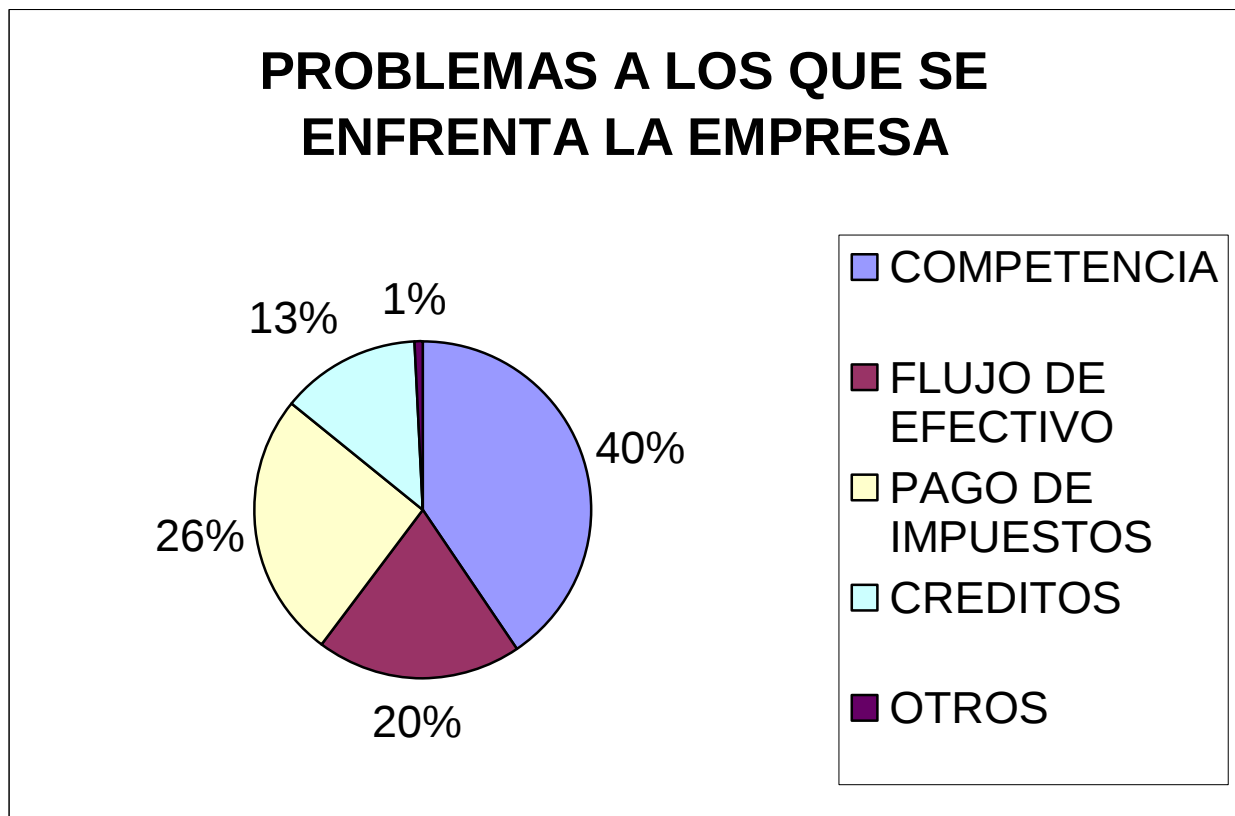
También preguntamos a las empresas si estaban de acuerdo en realizar la planeación presupuestal, ya que es algo muy importante para las empresas de cualquier giro y tamaño.



GRAFICA QUE NOS MUESTRA QUE LA MAYORIA DE LOS INFORMANTES ESTAN TOTALMENTE DE ACUERDO DE LLEVAR PLANEACION PRESUPUESTAL.

El 70% de las empresas encuestadas están totalmente de acuerdo en realizar o seguir realizando planeación presupuestal, el 16% no contestó la pregunta, al 13% no le interesa y solo el 1% está en desacuerdo.

Por último se preguntó cuales eran los problemas a los que se enfrentan las empresas.



GRAFICA QUE DEMUESTRA LOS DIFERENTES TIPOS DE PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS EMPRESAS.

Todas las empresa se enfrentan a problemas graves que muchas veces impiden el crecimiento de las mismas, los informantes coinciden en un 40% que el principal problema es la competencia, después el pago de impuestos con 26%, los créditos e intereses de los mismos en un 13%.

4.2 CONCLUSIONES

Con toda esta información podemos concluir que:

Que las micro y pequeñas empresas del giro ferretero de la ciudad de Mexicali, abarcan una población importante en el comercio de esta ciudad, y que muchas de ellas se tratan de empresas familiares, con falta de administración profesional, por lo que no llevan una correcta planeación financiera y control de presupuestos.

Esta investigación nos permite saber que las micro y pequeñas empresas del giro ferretero de la ciudad en su mayoría realizan planeación presupuestal, pero no de una manera plena ya que no cuentan con una cultura organizacional definida y bien estructurada, debido a que los dueños de estas empresas no cuentan con estudios profesionales administrativos o simplemente su ideología es contraria a realizarlos, ya que ellos se basan mucho en la experiencia de su negocio para manejarlo.

Las empresas ferreteras encuestadas aceptan tener beneficios con la planeación presupuestal que llevan a cabo teniendo en mayoría beneficios por las utilidades obtenidas, y el mejor manejo del efectivo, y teniendo como principal finalidad la oportuna y correcta toma de decisiones en base los datos obtenidos con la planeación.

Estas empresas utilizan su remanente de efectivo en primer lugar en compras de mercancías, es decir recuperar los inventarios que ya fueron vendidos. El principal problema que enfrentan las ferreterías de Mexicali es la competencia de la localidad.

Estas empresas están dispuestas la mayoría de llevar a cabo planeación presupuestal para mejorar su organización.

Concluyendo y dando respuesta positiva a la hipótesis planteada, podemos decir que las micro y pequeñas empresas ferreteras de la ciudad si realizan planeación presupuestal, pero no tienen todavía los elementos necesarios para una buena administración ya que basan la toma de decisiones en su mayoría en la experiencia y no en las herramientas administrativas como los presupuestos o bien en los estados financieros, también podemos concluir que estas empresas relacionan directamente los presupuestos con el flujo de efectivo e incremento de las utilidades.

4.3.- RECOMENDACIONES

Por todas estas razones es necesario tratar de implementar el uso de la planeación presupuestal en dichas empresas ya que esto beneficiará otras áreas de la misma empresa ya que los presupuestos son herramientas importantes que tienen como objetivos la previsión, planeación, organización, coordinación.

En una empresa, cualquiera que sea su actividad y tamaño de la organización es necesario tener una administración que base su autoridad o dirección en un “gerente” para que esta empresa pueda llevar una planificación financiera constante y vigilada.

Una empresa al llevar a cabo dichos presupuestos de una manera bien manejada, pueden obtener muchos beneficios financieros, como incrementar su utilidad al disminuir gastos, un mejor manejo de efectivo, así como obtener créditos comerciales y otras fuentes de financiamiento que son muy importantes para que una micro y pequeña empresa pueda ser impulsada mediante este apoyo.

Algunos de los problemas más comunes que presentan las empresas:

- Falta de estructura organizacional.
- No se sigue un buen proceso para seleccionar al personal que integra la empresa.
- Hay duplicidad de funciones.

- No se llevan registros de los clientes actuales ni datos de clientes potenciales.
- Falta de controles administrativos y contables.
- No se tiene un adecuado control de almacén.

Para que una empresa prospere a corto plazo es necesario que realice presupuestos previos al iniciar su periodo contable, para maximizar el ahorro, disminuir gastos, esto se logrará al tener una planeación y cumplimiento constante de ellos, lo que permitirá incrementar su utilidad mediante un óptimo manejo del flujo de efectivo.

Se recomienda a estas empresas que ya realizan algún tipo de presupuestos que sigan estructurando su planeación presupuestal e ir incrementando en cada periodo contable un tipo de presupuesto según las necesidades y tamaño de cada empresa.

BIBLIOGRAFIA.

*ADMINISTRACION DE EMPRESAS
L.Hall 1977

*ADMINISTRACION FINANCIERA DE LOS NEGOCIOS
Clifton H. Kreps Jr.
Richard F. Wacht
1980

*DIRECCION DE INTERNET
<http://www.pyme.com.mx>
Pequeña y mediana empresa (Pymes)

*ELEMENTOS BASICOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.
Abraham Perdomo Moreno 1981

*EL PRESUPUESTO
Cristóbal del Río González

*EL PRESUPUESTO DE BIENES DE CAPITAL
Harold Bierman-Seymour Smidt. 1977

*FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS
Hunt Williams Donaldson 1977

*INFORMACION FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES.
C.P. Antonio Mendez V. 1980

*MICROEMPRESA.NET INVESTIGANDO

Desarrollo de sistemas integrados de administración de control o Desarrollo de organizaciones, su estructura y diseño.

[http://www.microempresa.net/miembros/curriculum/miguelzada%F1a.htm- 40k](http://www.microempresa.net/miembros/curriculum/miguelzada%F1a.htm-40k)

*PREPARACION DE PRESUPUESTOS
Feginald L. Jones, H. George Trentin 1982

*PRESUPUESTOS
Jorge E. Burbano Ruíz , Alberto Ortiz Gómez 1995

*PRESUPUESTOS BASE CERO
Logan M. Cheek 1979

*PRESUPUESTOS POR PROGRAMAS PARA EL SECTOR PUBLICO DE MEXICO
Francisco Vázquez Arroyo 1991

C. . PRESUPUESTOS

<http://www.lafacu.com/apuntes/contabilidad/presupuestos/default.htm>

*PROGRAMA SECTORIAL DE DESARROLLO ECONOMICO CON SENTIDO SOCIAL.
PODER EJECUTIVO BAJA CALIFORNIA 2002-2007

ANEXOS

INSTRUMENTO PARA RECOLECCION DE DATOS

“ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL GIRO FERRETERO DE LA CIUDAD DE MEXICALI B.C.”

NOMBRE DE LA EMPRESA:

ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA:

NOMBRE DEL ENCUESTADO:

SEXO:

PUESTO:

DEPARTAMENTO:

ANTIGÜEDAD EN EL PUESTO:

ESCOLARIDAD:

EDAD:

1.- CUANTOS EMPLEADOS TIENE LA EMPRESA? _____

2.- CUANTAS SUCURSALES TIENE LA EMPRESA? _____

DONDE? _____

FAVOR DE CONTESTAR CON VALORES DE 0 A 100

3.- QUE TANTO REALIZA LA EMPRESA SU PRESUPUESTOS? _____

4.- QUE TANTO REALIZAN PRESUPUESTOS DE?

A) DE VENTAS _____ B) DE COMPRAS _____ C) DE EFECTIVO _____

D) DE GASTOS _____ E) PRESUPUESTO MAESTRO _____

5.-QUE TANTO BENEFICIO OBTIENE LA EMPRESA POR ELABORAR SU PRESUPUESTO?

A) ORGANIZACIONAL _____ B) INCREMENTO DE UTILIDADES _____

C) MEJOR MANEJO DEL FLUJO DE EFECTIVO _____ C)NINGUNO _____

6.-CON QUE PERIODICIDAD ELABORA EL PRESUPUESTO?

A) ANUAL _____ B) MENSUAL _____ C) TRIMESTRAL _____ D)NUNCA _____

7.- PARA QUE ELABORA EL PRESUPUESTO?

A)TOMA DE DECISIONES _____ B) RUTINA _____ C) PLANEACION _____

8.- QUE TANTO SE TOMAN LAS DECISIONES ECONOMICAS EN SU EMPRESA DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS?

A) BALANCE GENERAL _____ B) ESTADO DE RESULTADOS _____

C) PRESUPUESTO _____ D) EXPERIENCIA _____

9.- EN QUE PROPORCION ELABORAN LA PLANEACION PRESUPUESTAL DE LA EMPRESA?

A) EL CONTADOR _____ B) EL GERENTE _____ C) PROPIETARIO _____

10.- QUE TANTO TOMAN LAS DECISIONES ECONOMICAS EN SU EMPRESA?

A) EL CONTADOR _____ B) EL GERENTE _____ C) PROPIETARIO _____

11.- EN QUE PROPORCION DETERMINAN EL REMANENTE DEL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA?

A) ENTRADAS Y SALIDAS _____ B) CONCILIACION BANCARIA _____

C) CONTROL DE PAGOS _____ D) EXPERIENCIA _____

12.-QUE TANTO SE UTILIZA EL REMANENTE DEL FLUJO DE EFECTIVO EN LA EMPRESA?

A) AHORRO _____ B) INVERSIÓN _____

C) COMPRAS _____ D) GASTOS _____

13.- SI SU EMPRESA AUN NO REALIZA PLANEACION PRESUPUESTAL, QUE TANTO ESTARIA USTED DISPUESTO A HACERLA ?

A) TOTAL DESACUERDO B) NO ME INTERESA C) TOTALMENTE DE ACUERDO

14.-DE LOS SIGUIENTES PROBLEMAS, CON CUALES SE ENFRENTA LA EMPRESA?

A) COMPETENCIA B) FLUJO DE EFECTIVO C) PAGO DE IMPUESTOS E) CREDITOS

FECHA:

SELLO DE LA EMPRESA

MUCHAS GRACIAS!!!

FERRETERIAS DE MEXICALI, BAJA CALIFORNIA

ABASTECEDORA KAZALDI S.A. DE C.V.
BAJA EQUIPOS S.A. DE C.V.
ANMAR/ ANTONIO CRUZ HERNANDEZ
CANCHOLA HERRERA MINERVA
COMERCIAL DE FIERRO Y ACERO, S.A. DE C.V.
MADERERIA LA RANCHERITA
FERRETERIA INTERNACIONAL ARCEO DE B.C., S.A. DE C.V.
FERRETERIA Y MADERERIA LOS MORALES
BONFIL-FERRETERIAS
INDUSTRIAS VAZQUEZ-AGRICOLA &
PEDRO VAZQUEZ, S.A. DE C.V.
COLLINS N EZEQUIEL' FERRET COLL
INDUSTRIAS DOMHER, S.A. DE C.V.
EL CHORY-MADERERIA
FERRETERIA ARVIZU
FERRETERIA POLO POLO
ACEVES
ARANA'S FERRETERIA.-ARANA M. LU
ATLAS-PRODUCTOS DE MADERA
CACHANILLA-FERRETERIA
CALIFORNIA, S.A. DE C.V. JARCAS
CECEÑA LEGGS DOMINGO
CENTRAL DE PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS
CERRADURAS Y TORNILLOS DE MEXICALI, S.A. DE C.V.
COMERCIAL FERRETERA
COMERCIO AZTECA, S.A. DE C.V.
CORPORACION FERRE DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.
CORDEMEX S.A. DE C.V.
COVARRUBIAS CUAMEA CARLOTA
DEL CASTILLO HERNANDEZ MARIA ANTONIETA
DEL LAGO FERRETERIA
DETEC DISTRIBUIDORA, S.A. DE C.V.
DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL DE CLAVOS Y MEDERAS
DISTRIBUIDORA ELECTRICA DCH SA DE CV
DISTRIBUIDORA ÉXITO DE B.C., S.A. DE C.V.
DISTRIBUIDORA ARGO DEL VALLE SA DE CV
DISTRIBUIDORA ELCTRICA REFRIG. ORNELAS
DISTRIBUIDORES FERROMETAL
ESPINO DIMACO, S.A. DE C.V.

FEMAPOSA
GALVAN BARRAGAN CUAUHTEMOC
FYSA ACE
COMERCIAL FERRETERA
PLOMERIA Y ELECTRICIDAD VALLARTA, S.A. DE C.V.
MADERAS Y MATERIALES
FERRETERIA JUAREZ
POPULAR PROVEEDORA, S.A. DE C.V.
FERRETERIA VALLARTA
EVAH-FERRETERIA Y MISCELANEA
ELECTRICA CALI S.A. DE C.V.
EQUIPOS DE HERRAMIENTAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL
FERRETECHOS, S.A. DE C.V.
FERRETERA ALVARADO ALVARADO OC
FERRETERA INDUSTRIAL INDEPENDENCIA
FERRETERA INTERNACIONAL
FERRETERA INTERNACIONAL DE B.C.
FERRETERIA COMERCIALIZADORA DE B.C.
FERRETERIA DEL NORTE DIABEN, S.A. DE C.V.
FERRETERIA EVAN'S
FERRETERIA FORTY
FERRETERIA G.P.O. GRUPO ACTIVO
FERRETERIA GABY
FERRETERIA HIDALGO
FERRETERIA INDUSTRIAL MEXSON
FERRETERIA JUAREZ
FERRETERIA NUEVA
FERRETERIA POPULAR
FERRETERIA ROCASA-RODRIGUEZ RA
FERRETERIA SIFIPRO
FERRETERIA Y MADERERIA SANCHEZ
FERRETERIA Y PLOMERIA CASA ROA
FERRETERIA Y TORNILLERIA CHEPE
FETASA MEXICALI, S.A. DE C.V.
FLA-FERRETERIA
GARCIA WONG MARTIN
HERRAMIENTAS INDUSTRIALES Y DOMESTICAS, S.A. DE C.V.
IMPORTACIONES MOVO, S.A. DE C.V.
INDUMEX-FERRETERIA
INMOBILIARIA GRUPO VALE, S.A. DE C.V.
KENMAY

LA CASA DE LA HERRAMIENTA, S.A. DE C.V.
MACONSA
MALDONADO BARAJAS RAMON
MATERIALES SAN CARLOS
MAYOREO FERRETERO-FERRETERIA
PROVEEDORA DE HERRAMIENTAS Y TORNILLOS DE MEXICALI, S.A. DE C.V.
PROVEEDORES DEL NORTE MORAN VE
RIVERA-FERRETERIA Y MADERERIA
ROBLEDO-FERRETERIA
RODRIGUEZ BOBADILLA ANGELICA
RUIPASA-DISTRIBUIDORA
SAN DIEGO-FERRETERIA
SATURNO-MATERIALES PARA CONSTRUCCION
SISTEMAS DE FIJACION PROFESIONAL, S.A. DE C.V.
TIENDA LA AMISTAD
URQUIDEZ VALLEJO PATRICIA
V.H. FERRETERIA-VILLALOBOS BLA
VIGA DE MEXICALI, S.A. DE C.V.
VILLAVERDE-FERRETERIA
VYK HERRAMIENTAS
MC-FERRETERIA
ONTIVEROS RODRIGUEZ JESUS
OXIGENO Y ACETILENO S.A. DE C.V.
PACHECO CARDENAS FRANCISCO JAVIER
SANCHEZ LEON RUBEN
PLAZA DEL DESCUENTO, S.A. DE C.V.