



...: Lic. y M.I. ALBERTO  
GONZÁLEZ LEMUS

Fundador y Director Nacional  
de Intelegis Grupo Consultor Fiscal.  
Contador Público,  
Licenciado en Derecho Fiscal  
Maestría en Impuestos

# Editorial



intelegis

GRUPO CONSULTOR FISCAL

## ANTE LA CRISIS ..... CREA UNA EMPRESA!!



Sin duda las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son el motor de la economía en la gran mayoría de los países de mundo, México no es la excepción, por esto si queremos salir de la crisis económica actual debemos tomar conciencia de que la solución no la tiene el gobierno o la clase política, las acciones y medidas las debemos realizar todos y cada uno de los mexicanos que podemos y tenemos la capacidad de crear empresas, independientemente de los apoyos y estímulos que cree el gobierno, la solución esta en nosotros mas que en las autoridades, creando empresas, generando empleos y actividad económica.

Por otro lado es importante que constituyamos empresas, pero empresas que cumplan con los factores fundamentales en los que en mi opinión se sustenta la permanencia en el mercado y no empresas que por falta de visión y estrategia no sobrevivan ni los primeros años.

Los gurús de la administración suelen inventarse una palabra nueva cada dos o tres años para enmarcar el reto de moda que deben enfrentar las empresas que deseen sobrevivir: Administración por objetivos, Calidad Total, Reingeniería, Benchmarking (compararse con los mejores del mercado), Coaching (liderazgo entrenador), Balanced Scorecard (Cuadro de mando integral), etc. Son ejemplos de ello, luego con el paso del tiempo algunos de estas expresiones se olvidan, ya sea porque se limitan a enunciar una simple técnica o herramienta puntual que solo funciona bajo algunas condiciones específicas, a solo una parte del negocio o bien porque simplemente le están dando un nuevo nombre a viejos principios de negocios ya conocidos y utilizados durante años. Independientemente de estas expresiones o técnicas que se ponen de moda, considero

que las empresas mexicanas deben preocuparse por lograr lo que considero factores en los que esta sustentada la permanencia de la empresa en el mercado y que a continuación señalo:

### **Primero: Deben estar orientadas al cliente y/o mercado:**

Es decir deben haber identificado clara y objetivamente un mercado potencial real para los productos y servicios que desean ofrecer, además un mercado con tendencia creciente. Asimismo debemos producir lo que el cliente quiere, los clientes son el activo mas importante de cualquier empresa, así que es incuestionable el hecho de que nuestras empresas deben estar orientadas al mercado ya que el cliente moderno no se queja cambia de proveedor.

### **Segundo: La empresa debe ser competitiva:**

Se habla mucho de competitividad en libros, revistas, medios de información, etc., sin embargo muchos empresarios no saben definirlo y mucho menos como lograrlo.

Competitividad es la capacidad que tienen las empresas de aprovechar de manera efectiva sus ventajas para ser mejores que la competencia. Ventajas competitivas son aquellos factores valorados por los clientes que nos hacen diferentes de los demás y que nos permitirán ganarles negocios a nuestros competidores.

### **Tercero: Deben lograr la rentabilidad:**

Si los factores de mercado y competitividad se dan favorablemente, entonces es necesario analizar los factores financieros. Analizar si la empresa posee la capacidad de llevar esos productos y servicios a sus clientes con un margen de utilidad suficientes para cubrir todos sus costos, el margen no es solo ingresos y costos variables; es necesario incorporar todos los gastos fijos que se producen durante el año y realizar una buena proyección financiera considerando el pago de los impuestos y una utilidad minima esperada, además de analizar y garantizar las condiciones de liquidez necesaria en la empresa.

**En conclusión,** las empresas que necesita México deben de estar orientadas al cliente, ser competitivas y rentables.