

UNIVERSIDAD
AUTONOMA
METROPOLITANA.

- ◆ TESIS QUE PARA OBTENER
LA LIC. EN
ADMINISTRACION
PRESENTA GENARO ORTIZ
VELAZQUEZ.
- ◆ FEBRERO DE 1997.

Se Autoriza Impresión y Trámite de
Titulación en Benito Juárez B

19-Febrero-97

| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

INDICE.

| | No. DE PAGINA |
|--|---------------|
| INTRODUCCIÓN..... | A |
| CAPITULO 1. INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | |
| 1.1 MARCO DE REFERENCIA | 1 |
| 1.2 ENFOQUE MACROECONÓMICO | 3 |
| 1.3 EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO | 6 |
| 1.4 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO | 12 |
| CRITICA PROPIA..... | 13 |
| CAPITULO 2. INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL SISTEMA PRODUCTIVO. | |
| 2.1 EL DINERO Y EL CRÉDITO | 16 |
| 2.2 FASES DE LA CIRCULACIÓN DEL CAPITAL | 18 |
| 2.3 LA IMPORTANCIA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS | 19 |
| 2.4 NECESIDAD DE REDEFINIR A LA BANCA DE DESARROLLO | 21 |
| 2.5 EL CAPITAL FINANCIERO | 23 |
| CAPITULO 3. LA EMPRESA EN MÉXICO | |
| 3.1 CONCEPTO DE EMPRESA | 27 |
| 3.1.1 ELEMENTOS | 28 |
| 3.2 REQUISITOS LEGALES PARA SU CONSTITUCIÓN | 28 |
| 3.2.1 REQUISITOS PARA MICROEMPRESA | 30 |
| 3.2.2 REQUISITOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 31 |
| 3.3 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS | 34 |
| 3.3.1 POR MONTO DE INGRESOS PERCIBIDOS | 35 |
| 3.3.2 POR NÚMERO DE EMPLEADOS QUE OCUPA | 35 |

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TIUTLO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 4. SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

| | No. DE PAGINA |
|---|---------------|
| 4.1 ASPECTOS DE MERCADO | 36 |
| 4.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS | 45 |
| 4.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA | 46 |
| 4.4 ESCOLARIDAD DEL EMPRESARIO | 48 |
| 4.5 CAPACITACIÓN PLANEACIÓN Y ACCESOS AL ASOCIACIONISMO | 48 |
| 4.6 ASPECTOS FINANCIEROS | 48 |

CAPITULO 5. PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

| | |
|--|----|
| 5.1 PROBLEMÁTICA ADMINISTRATIVA | 50 |
| 5.2 PROBLEMÁTICA EN EL MERCADO | 55 |
| 5.2.1 DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MPYME) | 60 |
| 5.3 PROBLEMÁTICA DEL EMPRESARIO EN MÉXICO | 64 |
| 5.3.1 PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO | 68 |
| 5.3.2 PROBLEMÁTICA FISCAL | 68 |
| 5.3.3 PROBLEMÁTICA DE MERCADO PARA EL EMPRESARIO | 69 |
| 5.3.4 CENTRO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL | 71 |
| 5.4 PROBLEMÁTICA FINANCIERA | 75 |

CAPITULO 6. SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA.

| | |
|---|----|
| 6.1 PLANEACIÓN FINANCIERA | 77 |
| 6.1.1 PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA | 79 |
| 6.1.2 PLANEACIÓN DE EFECTIVO: PRESUPUESTO DE CAJA | 81 |
| 6.1.3 CASO PRACTICO: INDUSTRIAS CATRIONA S.A. | 85 |
| 6.1.4 USO DE LA PLANEACIÓN PARA LA MPYME (MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA) | 98 |
| 6.2 PLANEACIÓN ESTRATEGICA | 99 |

FE 673/02 JLC.

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

NO. DE
PAGINA

CAPITULO 7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

| | |
|---|-----|
| 7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA | 112 |
| 7.2 FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A OBJETIVOS | 114 |
| 7.3 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO | 116 |
| 7.4 FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO | 118 |

CAPITULO 8. LA NECESIDAD DE CONTROL DE FINANCIAMIENTO.

| | |
|---|-----|
| 8.1 CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO | 156 |
| 8.2 CONTROL DE CAJA | 166 |

CAPITULO 9. FONDOS DE FOMENTO.

| | |
|--|-------|
| 9.1 FIRA | 175 |
| 9.2 FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR) | 177 |
| 9.3 FONDOS ACTUALES DE APOYO A LA PLANTA PRODUCTIVA NACIONAL | 178 |
| 9.3.1 FONDO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO PARA LA MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA (FIDETEC) | 180 |
| 9.3.2 FONDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS | 185 |
| 9.3.3 PROGRAMA DE ENLACE ACADEMIA - EMPRESA (PREAEM) | 189 |
| 9.3.4 PROGRAMA DE INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA | 193 |
| CONCLUSIONES | i-iii |
| BIBLIOGRAFIA | I-VII |

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

INTRODUCCIÓN.

En los tiempos modernos, los ciudadanos comunes se preguntan el porqué los empresarios y el Estado no hacen nada para mejorar la situación del país. Y dentro de los ciudadanos comunes, se encuentran un gran número de potenciales empresarios con ideas nuevas, utilizando palabras actuales, "ideas performance", que darían solución a los problemas que aquejan actualmente a nuestra nación.

Durante los inicios del sexenio pasado (1988-1994), se habló mucho de la creatividad en el trabajo, en la cultura, en la ideología, en todas las actividades del quehacer humano de la nación, todo ello con el fin de impulsar a la micro, pequeña y gran empresa del país. Se dió un auge en el desarrollo tecnológico, modificándose en 1990 el Sistema Financiero Mexicano, dando apoyo a dichas empresas con créditos a un bajo costo de capital, proporcionándoles asesoramiento en la realización de proyectos, en la capacitación del personal y en todas aquellas actividades que tuvieran relación con el desarrollo de la micro y pequeña empresa del país.

Se trató de dar un "impulso" y un reboamiento, y precisamente, el programa que Nacional Financiera desarrollo para tales efectos llevó el nombre de **"IMPULSO PARA EL PROGRESO"**. Es normal que al inicio de todo programa existan fallas, pequeños problemas que deben dar (o al menos en teoría así es) consistencia a los programas, pero curiosamente, como es normal en nuestro país, estas fallas no fueron previstas y mucho menos controladas por el Estado, y principalmente por Nacional Financiera en este caso. Con la apertura de México al mercado global, entró al país un flujo de capitales mayor y con ello, la economía del país se vió saneada, al menos en apariencia así lo fué.

En una opinión muy personal, considero que las posibilidades de crecimiento que México tuvo en ese periodo (1989-1992) fueron inmejorables, además de únicas, pues es bien cierto que las oportunidades se presentan solamente una vez en la vida, y en este caso, México estaba aprovechando su oportunidad. De alguna manera entró en el país la conciencia de la globalización del comercio mundial, tal vez por la cercanía de éste con la primera potencia comercial del mundo (Estados Unidos de Norteamérica), o por las buenas relaciones diplomáticas desarrolladas durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado con Inglaterra, Francia, Alemania, Suecia, Suiza, además de países del continente Asiático como China y Arabia Saudita, así también con sudamericanos como: Colombia, Venezuela, Brasil, Ecuador, Uruguay, Paraguay, Chile y otros tantos más.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZVELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

Este contacto con el exterior le dió a México la posibilidad de formarse una conciencia propia (dejando a un lado la influencia que por años ha tenido por parte de EE. UU.) de que era necesario modificar la estructura económica del país, teniendo que lograr para ello, una transformación política e ideológica en la nación.

No podía haber progreso si el pueblo de México permanecía apático con las actividades que el gobierno realizaba. Fue entonces que también se dió un mayor acercamiento entre gobierno y gobernados, principalmente con un programa llamado "SOLIDARIDAD", el cual fue incluido dentro del Plan Nacional de Desarrollo de 1988-1994.

Todo este conjunto de elementos dió al país una sensación de paz y de progreso incomparables, bastaba salir a la ciudad para darse cuenta de ello. El comportamiento de la gente era más amable, existía auge en la creación de pequeñas empresas, se dió impulso para la exportación de productos nacionales.

No era raro saber que una pequeña empresa productora de vasijas de cerámica tradicional exportara sus productos a Europa, o que una empresa mediana en expansión estableciera relaciones comerciales con otras similares de Estados Unidos de Norteamérica, de Europa, como lo fue el caso de Maizoro, la cual en la actualidad obtiene más utilidades por sus ventas en el extranjero que en nuestro país, siendo una empresa 100% mexicana.

Lo que realmente quiero resaltar, es el hecho de la enorme oportunidad que tuvo México de crecer, tanto económica como política e ideológicamente. Aún me pregunto ¿cómo es posible que nuestro país teniendo una posición geográfica envidiable y contando con una cantidad de recursos naturales tan extensa, no haya podido lograr un desarrollo en más de 180 años de independencia.

Regresando a lo expuesto en el inicio, en México existe un gran potencial de gente que quiere hacer empresa, que tiene las ideas pero no los medios para realizarlas, y es ahí en donde el Estado en su papel de planear y organizar el desarrollo del país, cobra relevante importancia, pues es el quién debe proveer a la población de los medios necesarios para lograr un "desarrollo sostenido", como tantas veces se menciona.

Por otra parte, existe una enorme desinformación por parte de los micro y pequeños empresarios, en lo que respecta a la forma en la cual han de constituir su empresa.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Es increíble que la mayor parte de las empresas pequeñas, micros y medianas que existen en el país que son las que proporcionan más del 90% de empleos, hayan sido creadas casi al “vapor”, sin antes haberse informado sobre los requisitos que el Estado exige para la constitución de las mismas. Y es precisamente uno de los objetivos del presente trabajo el de proporcionar la información suficiente, para que el lector tenga la necesaria para la constitución y operacionalización de una empresa micro, pequeña y mediana.

Anotando que, con los cambios constantes en las leyes mexicanas, tal vez sea probable que en un par de años o quizá en un año, sea necesario que el lector se actualice consultando la “Ley General de Sociedades Mercantiles y Leyes Complementarias” vigentes al momento de consultar el presente trabajo

También es un objetivo el tocar aspectos tan importantes como lo son las relaciones de las empresas con el Sistema Financiero Nacional, pues no basta con cumplir con las disposiciones legales en cuanto a comercio se refiere, sino también en cuanto a las disposiciones hacendarias básicas que tiene que cumplir, pues al ser la empresa un ente jurídico con personalidad propia, es necesario que dentro de sus actividades (actos jurídicos) se apegue a las disposiciones que el Estado establece para su funcionamiento. Además de lo anterior, algo que siempre me pregunte, es ¿cómo es que funcionan las empresas?, pues además de su constitución y relaciones con el Estado es necesario establecer relaciones con otros órganos productivos, pero ¿cuáles son esos órganos productivos con los que establece sus relaciones la empresa para que pueda operar y obtener las tan anheladas utilidades?. Estos son esencialmente: las fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, además de las relaciones que con proveedores nacionales e internacionales de materia prima se deben de tener.

Una vez que la empresa entra en operación, ¿cuáles son sus perspectivas de crecimiento? y aún más, ¿qué tiene que hacer para lograr ese crecimiento?. Para responder a las preguntas anteriores, es necesario referirnos a las necesidades Productivas, Administrativas, Comerciales y Financieras que tiene la empresa para poder desarrollarse y crecer, las cuales serán tratadas en forma de “Aspectos propios de la empresa”. De la forma en que logre combinar los recursos financieros con unas buenas relaciones comerciales, además de desarrollar un organismo administrativo no tan sofisticado (grande, y por tanto complejo), pero si eficiente, el cual pueda realizar las cuatro funciones básicas de la administración (planeación, organización, dirección y control) para darle crecimiento a la empresa.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Una vez cubiertos los aspectos anteriores, considerando las condiciones del mercado mundial, ¿cuáles serían las oportunidades reales de crecimiento nacional e internacional de la empresa en México?. Para responder a ésta pregunta, nos referiremos forzosamente a los financiamientos y a la problemática que con ellos existe, así como a las alianzas estratégicas (llamase fusiones o adquisiciones) que realice la empresa mexicana con el capital extranjero para mantenerse en el mercado y tener perspectivas de crecimiento, consideradas dentro de la Planeación Estratégica.

Pero también es importante considerar el papel que la empresa mexicana tiene dentro del mercado nacional, para poder entonces comprender las oportunidades reales de crecimiento que tiene.

Ya en la parte final del presente trabajo, se da una conclusión personal, refiriéndome al plan que se dió a finales del mes de octubre de 1995 para el apoyo y crecimiento de la economía nacional. Es importante mencionar que lo trascendente del porque realizo éste trabajo, es el poder entender la problemática del micro y pequeño empresario al tratar de establecer su industria en nuestro país.

No es posible que continúe la ideología pesimista en la que se ve cada proceso normativo como un enorme obstáculo que nos impidiera desarrollarnos. Es necesario que modifiquemos la estructura de nuestra ideología, así como también que el Estado modifique su estructura política e ideológica (cambio de partido en el poder), para que México logre lo que siempre ha deseado su pueblo "crecimiento económico, igualdad y justicia en el desarrollo social, y lo más importante, libertad en toda la extensión de la palabra".

CAPITULO 1.
INTERRELACION ENTRE EL
SISTEMA FINANCIERO
MEXICANO Y LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 1."INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y LA MPYME (MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA)".

I.1 MARCO DE REFERENCIA.

Al hablar de financiamiento, forzosamente estamos hablando de instituciones financieras, y por tanto, de un sistema financiero que las integra y controla. En este caso, el sistema financiero mexicano ha pasado por una transformación esencial, que sucedió en el sexenio Salinista. Esta transformación fue llevada a cabo por el entonces secretario de Hacienda Pedro Aspe Armella.

Las empresas en México, desde su constitución, deben de tener contemplado que, en su desarrollo forzosamente habrán de tener relación con el sistema financiero mexicano, y en este caso, las micro, pequeñas y medianas empresas principalmente, puesto que las grandes empresas también tienen contemplada su relación con el sistema Financiero Mexicano, así como con organismos financieros internacionales.

De acuerdo con el Lic. Hector Rogelio Nuñez Estrada, en su libro de "Mercado de dinero y capitales", el menciona que: El ahorro social y su transformación en inversión productiva, entendida como el incremento de los activos fijos, son factores determinantes en el proceso de desarrollo económico de los países. independientemente de su estructura política.

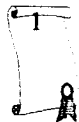
Es así, como es que las empresas tienen una relación forzosa con el Sistema Financiero Mexicano, pues, para la adquisición de tales activos fijos requieren forzosamente de financiamiento, pues la maquinaria (activos fijos) en México es proveniente del extranjero (importación) y los costos, por tanto son altos, pues al costo de la maquinaria habrá que agregarle el de la transportación e instalación y servicio de la misma.

El Lic. Hector Nuñez, observa que para que el desarrollo de una industria, es importante que se relacione con el Sistema Financiero.

De esta manera, la interrelación entre el sistema financiero y la empresa (MPYME) se dá en el aspecto productivo, siendo de hecho dos fases de un mismo proceso, ya que no podría comprenderse en la actualidad el crecimiento de la base productiva sin un eficiente sistema financiero y crediticio.

El Lic. Hector Nuñez, encuentra que de la interrelación de ambos sistemas (el financiero y el de la empresa) se constituyen los dos problemas centrales de los agentes financieros:

- a) Tomar decisiones de inversión a fin de obtener los mayores rendimientos con el menor riesgo posible.
- b) Tomar decisiones de financiamiento incurriendo en los menores costos financieros.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

De esta forma, observamos que las necesidades productivas, son las que provocan la necesidad de la obtención de financiamiento, y por tanto, la interrelación con el sistema financiero mexicano. Pero no solo en la adquisición de maquinaria se recurre al financiamiento, sino también en el desarrollo de proyectos de inversión en instalaciones y en accesorios para el funcionamiento de tales instalaciones de las empresas.

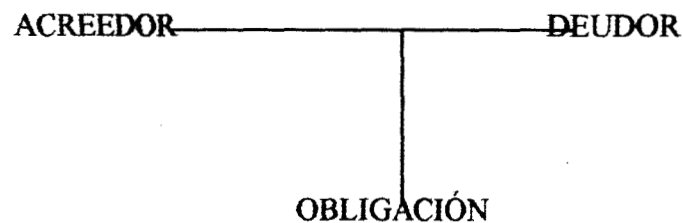
En casos extremos se recurre al financiamiento, para el pago de la nómina de los trabajadores, esto cuando la empresa no cuenta con un ciclo de caja adecuado, por lo que no podrá contar con el mínimo de efectivo requerido para las operaciones normales de la empresa.

Existe otro autor que encuentra una interrelación más de la empresa con el sistema financiero, el autor es Rudol Hilferding. Este autor en su libro "El capital financiero" parte del concepto del dinero como el equivalente general de todas las mercancías y de sus funciones básicas:

- a) Como medio de circulación, permite el intercambio de las mercancías.
- b) Como medio de pago, se sustituye al dinero por un título de crédito, también llamado "dinero crediticio".

De esta manera, la interrelación de la empresa con el sistema financiero se da en la base de las operaciones comerciales normales de la empresa.

La función del dinero crediticio, ofrece a la empresa la oportunidad de obtener una ganancia extra durante el tiempo en que se vence el crédito. En esta operación comercial se da la siguiente relación:



La obligación, título de crédito o dinero crediticio es de hecho una promesa de pago por parte del comprador-deudor, basada en su garantía privada, que podrá o no vencer en la fecha de vencimiento de acuerdo a las condiciones financieras en que se encuentra tal deudor, pues tendrá que convertir su título y cumplir su obligación al pagar en dinero.

Es así, como la interrelación de las empresas y el sistema financiero mexicano es inobjetable, por lo que la necesidad de una institución de este tipo es esencial para el crecimiento económico del país.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

1.2. ENFOQUE MACROECONÓMICO.

Pero, para que el sistema financiero pueda operar eficientemente, captando y canalizando los recursos hacia a aquellas actividades económicas en las cuales existan ventajas competitivas y se logren alcanzar mayores niveles de desarrollo, se necesita de una reglamentación que promueva el desarrollo eficiente de los diversos componentes del sistema financiero, y para ello, es necesario que "la economía se desenvuelva en un ambiente macroeconómico estable".

"Entre mas estable sea una economía- medida en términos de bajas y estables tasas de interés- menor será la incertidumbre que impere en las diferentes actividades económicas. Esto permite que tanto las empresas como los individuos puedan realizar actividades que tengan un horizonte de planeación de largo plazo, lo cual se reflejará en mayores niveles de desarrollo económico". Así es como lo observa el autor y se propone que el entorno macroeconómico sea un aspecto que el Banco de México desarrolle con especial especialización.

Y esto es fácilmente entendible, pues cuando una economía se desenvuelve dentro de un marco de estabilidad macroeconómica, los precios relativos, tanto de bienes como de factores de la producción, tienden a reflejar su escases relativa y, por tanto, el precio mide su verdadero costo de oportunidad. Lo anterior permite que los recursos sean asignados a aquellas actividades cuyo rendimiento real es mayor, aprovechando las ventajas comparativas disponibles. Esto fué algo que se dió a principios de la década de los 90 en México, pues al existir una "aparente estabilidad macroeconómica", las diversas oportunidades financieras en México se aprovecharon por los agentes económicos (empresas y publico en general). Las condiciones de la renegociación de la deuda externa y la reforma al sistema financiero le proporcionaron confianza al inversionista nacional y, principalmente al extranjero, atrayendo capitales a nuestro país para reforzar el desarrollo de la planta productiva, y con ello el económico.

Por el contrario, tal como lo menciona el CIDAC (Centro de Investigación y Desarrollo de Actividades Comerciales) cuando una economía se desenvuelve bajo un escenario de inestabilidad, la incertidumbre se incrementa, distorsionándose con ello la asignación de recursos, porque al existir inflación, el cambio de los precios, además de reflejar el cambio en el costo de oportunidad en el uso de los recursos, también incluye un componente que refleja el incremento general en el nivel de precios.

Por lo que respecta al Sistema Financiero en particular, el hecho de que la economía se desenvuelva en un marco macroeconómico inestable tiende a provocar que la intermediación financiera se vuelva más costosa, tal y como lo observamos actualmente (1995-1996), provocando con ello, que las empresas reflejen una mayor orientación de los recursos al corto plazo.

Esto provoca que los agentes económicos tiendan a reducir el uso de financiamiento, produciendo un menor nivel de penetración en la economía, o sea, menores niveles de captación y canalización de recursos.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Al haber inflación, la actividad financiera se vuelve más costosa debido a que al aumentar la incertidumbre en la economía el público exigirá, para ahorrar en el Sistema Financiero nacional, mayores niveles de tasas de interés.

De esta manera la inflación, al hacer costoso para el público la intermediación financiera, esto se traduce en un menor ahorro real, un retraso en el proceso de formación de capital en la economía y menor crecimiento del ingreso real a futuro.

Además, al captar en instrumentos de corto plazo, los intermediarios financieros ofrecen créditos de corto plazo, por lo que se entorpece el proceso de formación de capital en la economía.

Un efecto adicional que tiene la inflación sobre el Sistema Financiero (el bancario en particular), es que "obliga a las empresas a amortizar más rápidamente los créditos". Esto se refleja en periodos inflacionarios en los que instituciones financieras reciben ingresos reales adicionales en forma adelantada, lo cual les permite tener mayores utilidades reales y/o expandirse más, en términos de sucursales, contratación de personal, etc. Hoy en día observamos que se da lo primero, pues al existir crisis en nuestro país y con ello, la tasa de inflación se incrementa, las agrupaciones bancarias como "Bancrecer" han obtenido utilidades reales adicionales, con lo cual han desarrollado una estrategia de expansión en toda la nación, siendo la agrupación bancaria que mas sucursales tiene en nuestro país.

Siguiendo el ejemplo de Bancrecer, encontramos que "Banco Internacional" ha multiplicado el número de sucursales, además de haber contratado más personal, pues en este caso, su estrategia es la de ofrecer un mayor horario de servicio, cubriendo un mayor número de días (lunes a sábado), diferenciándose notablemente de sus competidores.

En el caso de las empresas, actualmente la utilización de la intermediación financiera ha disminuido notoriamente, pues la relación que han tenido con el sistema financiero, en particular con el sistema bancario, ha sido para reestructurar sus deudas, y en este caso, me refiero a las industrias medianas y grandes, pues las micro y pequeñas empresas han sido o absorbidas (fusiones) o eliminadas del mercado, y no precisamente por la competencia, sino porque, los costos financieros de sus créditos se elevaron a tal nivel que les fué imposible seguir operando.

Así de esta manera no les quedó sino hacer uso de la suspensión de pagos y posteriormente a la declaración de quiebra y proceder a la liquidación de sus pocos activos. La realidad de la micro y pequeña empresa en las condiciones económicas actuales, es de, o fusionarse con las medianas empresas y continuar operando o simple y sencillamente desaparecer.

La política económica de el gobierno actual debería de orientar programas para el apoyo a la MYPE, pero me refiero a darles un apoyo real, incentivando a la formación de empresas de este tipo, dando apoyos fiscales reales que estén en función inversa a la tasa de inflación, dándoles un costo financiero menor al que la tasa de inflación fija, proporcionándoles el asesoramiento tecnológico para la adquisición de bienes de capital adecuados a sus fines y que les pueda ser útil durante el periodo contemplado de vida de la empresa.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Son propuestas tal vez pequeñas, pero en realidad, si se le dá a ésta clase de empresas apoyos de este tipo, el mexicano poseedor de capital invertirá en México y no en el extranjero, y que mejor que invertir en su país, proporcionando fuentes de trabajo para las familias mexicanas, aportando recursos a su gobierno, contribuyendo al desarrollo de su país, al crecimiento económico tan deseado por toda la nación.

Pero para que esto se de, es necesario que la economía se desenvuelva en un entorno macroeconómico estable, y para ello es necesario que se cumplan diversos elementos directamente relacionados con la política fiscal, cambiaria y monetaria.

En cuanto a la política fiscal, su objetivo es alcanzar un déficit financiero que no requiera la utilización del impuesto inflacionario para su financiamiento.

Así mientras que en el periodo 1965-1971 este impuesto financió en promedio el 12.7% de los requerimientos financieros del sector público, para los periodos de 1972-1981 y 1982-1988 esta cifra se incrementó a 23.1% y 25.6% respectivamente, lo cual explica la aceleración tan significativa que experimentó la inflación en esos años.

Es obvio que para que en el futuro el sector público no requiera del impuesto inflacionario para financiar su déficit, se requiere consolidar el proceso de saneamiento de las finanzas públicas a través de los ajustes que se han venido dando en el gasto e ingreso de ese sector. A pesar de lo anterior, es claro que en el futuro cercano, se requerirá de una ampliación de la inversión gubernamental, principalmente en el renglón de infraestructura, por lo que para mantener los niveles de gasto total a niveles compatibles con la estabilidad de precios, es necesaria una reducción del gasto corriente.

En los últimos años el gasto corriente ha estado determinado primordialmente por el pago de intereses sobre la deuda pública, tanto interna como externa, representando en 1988 el 42.6% del gasto total y el 16.6% del PIB. Cabe señalar que el relativo alto porcentaje del PIB que representó el pago de intereses durante 1988 y 1989 tuvo un componente transitorio.

Esto se debe a dos elementos: El primero se refiere a la introducción de un programa inflacionario a finales de 1987 que se tradujo en una acelerada caída de la tasa de inflación. Sin embargo la disminución en ésta no fue acompañada por una disminución en la de interés doméstica debido a dos razones: la primera, que el público continuó manteniendo elevadas expectativas de inflación por lo que exigió altas tasas de interés para ahorrar en el sistema financiero.

Así, el hecho de que las tasas nominales de interés se hayan mantenido altas aunado a la rápida disminución de la de inflación, se tradujo en en el incremento de las tasas reales de interés.

La segunda se refiere a la renegociación de la deuda externa durante 1989, puesto que las expectativas sobre el éxito de la negociación eran bajas, las tasas de interés se mantuvieron altas. En lo que respeta a las políticas monetaria y cambiaria, la monetaria tiene que ser en principio independiente de la política fiscal. Su objeto primordial debe de ser la de la estabilidad de precios y el equilibrio de la economía mexicana con el exterior.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para ello es necesario igualar el crecimiento del componente doméstico de la base monetaria (financiamiento interno neto del Banco de México) con el de la inflación y que la balanza de pagos se encuentre en equilibrio y nos protejamos de otra devaluación como la que se dió en 1994.

Respecto a la política cambiaria, esta debe ser consistente con las políticas fiscal y monetaria de modo que se garantice la estabilidad de precios y el equilibrio con el exterior. Esto es, que de lograrse lo anterior, la política cambiaria se orientaría a mantener fijo o semi fijo el tipo de cambio respecto al dólar estadounidense.

Esto se refuerza con el hecho de que, al existir un tratado de libre comercio, se abre la posibilidad de tener una "identidad monetaria" común con Estados Unidos tal y como se prevé en Europa.

Todos estos factores macroeconómicos, es necesario analizarlos con el fin de, entender cual es la posición real de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MYPE) en nuestro país, así como de la importancia de estabilizar las condiciones económicas y financieras para poder darle apoyo a este tipo de empresas, que deben ser tomadas como el eje de producción para el reforzamiento del mercado interior.

1.3.EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Al hablar de un Sistema Financiero, forzosamente nos estamos refiriendo a una estructura por medio de la cual, se realizan operaciones, sean estas de crédito o no, con el común denominador del uso del dinero.

Para nuestro caso, una vez que ya mencionamos cual es la interrelación que guarda el Sistema Financiero Mexicano (S.F.M.) con las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYME), visto desde un enfoque objetivo, partiendo de la realidad actual en la que se encuentran dichas empresas, en donde la necesidad de recursos financieros les son esenciales para poder continuar operando (ya no hablamos de tener oportunidad de crecimiento) y mantenerse en el mercado.

Ahora, es necesario observar al S.F.M. en cuanto a su estructura, tratando de responder a la pregunta, ¿Cuáles son las oportunidades reales que el S.F.M. le ofrece hoy en día a la MPYME de acuerdo a su estructura?

Partiendo de dar solución a la pregunta anterior, es como ahora continuo con el análisis, para explicar aún más, cual es la interrelación que existe entre MPYME y el S.F.M. De aquí surge otra pregunta, ¿Qué tan estrecha es esta interrelación? y ¿Existe flexibilidad en la articulación que se da en esta interrelación?

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

“El sistema financiero que opera actualmente ha pasado por una serie de transformaciones, que eran necesarias. Los antecedentes de este sistema financiero los encontramos desde el periodo prehispánico, aunque aún no se le consideraba como un sistema financiero formal, dado que aun se utilizaba el trueque (Rosa Ma. Ortega, 1994, pag. 7)¹” pero, desde entonces se encuentra que existía una fuerte participación del gobierno, ya que este controlaba los recursos fundamentales de la economía: tierra, trabajo, procesos productivos y distribución de la riqueza.

Sin embargo, a diferencia de lo que sucede actualmente, en esos inicios del S.F.M. "no se permitía la concentración de la riqueza", esta se distribuía a través de ceremonias y fiestas, en cambio, hoy en día cuando hablamos de finanzas o de valores es común el pensar en la acumulación de capital y en la posibilidad de incrementarlo.

Y, es precisamente que, a través de este proceso histórico de evolución que el S.F.M. ha aprendido a "amoldarse" a las circunstancias de la economía nacional (valga la expresión) siendo que, utilizando esos términos, sería mejor el ajustar la economía a nuestro sistema financiero. Posiblemente si se intentara, podríamos equilibrar la balanza de pagos teniendo un superávit en vez de un déficit, pero tal parece que para ello necesitamos encontrarnos en crisis, como la actual, en la cual se tienen \$97,200 millones de pesos de superávit por concepto de exportaciones (cifras del año 1995, Banco de Comercio Exterior), pues las empresas, desde las micro, pequeñas y medianas hasta las grandes contarían con las instituciones adecuadas y con el apoyo de profesionales auxiliándolos en el proceso de intermediación comercial con el extranjero. Claro, lo anterior es algo muy subjetivo además de ideal.

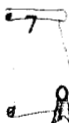
Como se menciona, el S.F.M. en los últimos años ha experimentado un proceso de modernización cuyo objetivo es hacer de este un eficiente intermediario que capte los ahorros de los agentes económicos superavitarios y los canalice hacia aquellos agentes deficitarios (gobierno y empresas) de modo que se convierta en un importante motor de crecimiento económico.

Este proceso de intermendiación se realiza actualmente con la diferenciación, entre lo que es: el mercado de dinero y el de capitales.

Para continuar con este análisis es necesario conocer la estructura del Sistema Financiero Mexicano.

De la estructura actual del Sistema Financiero Mexicano, observamos que se encuentra dividido en tres subsistemas. La MPYME son las que mayor demanda de estos recursos hacen, teniendo de acuerdo a NAFINSA las siguientes cifras:

¹ El Nuevo sistema Financiero Mexicano, libro en el cual se habla de la nueva mentalidad del gobierno que ha impulsado a la iniciativa privada a realizar modificaciones que acrecienten la eficacia de la intermediación financiera del país.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| CONCEPTO | AÑO | % DEMANDA MICRO Y PEQUEÑA | % DEMANDA MEDIANA EMP. | % DEM. GRAN EMP. |
|----------------------------|------|---------------------------|------------------------|------------------|
| Financiamiento, C.T. | 1991 | 73% | 15% | 12% |
| Financ. para Instalaciones | 1991 | 51% | 12% | 33% |
| Financ. Maq. y equipo | 1991 | 52% | 25% | 23% |
| Financ. Seg. | 1991 | 44% | 25% | 31% |

Fuente: NAFINSA, revista mensual, 1991.

Observando la tabla anterior, nos damos cuenta que la MPYME juntas demandan un porcentaje mayor de recursos superavitarios que la gran empresa, principalmente en las partidas de Capital de Trabajo y Maquinaria y Equipo que son las más frecuentes por ser las esenciales para que se de el proceso de producción. La tabla anterior no contempló otras partidas importantes como lo son: Compra de M.P.(Materia Prima) y amortización de pasivos.

Las cifras que analizamos son del año 1991. Actualmente la demanda siendo algo lógico que hubiese aumentado, ha reaccionado en forma contraria. La crisis económica de 1994 provocó con el incremento de la tasa de inflación, que las tasas activas de interés se disparara, lo cual tuvo repercusión lógica en el incremento de los pasivos de las MPYME (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), orillando a la mayor parte de ellas a declararse en quiebra o a fusionarse con algunas empresas medianas que contaban con un mayor margen de utilidad en operación ¹(Canacintra, 1995, 22)², además de que fusionándose lograban la amortización de sus pasivos.

La estructura del S.F.M. muestra una división profesionalizada, lo cual es el resultado de la transformación esencial que se dió en 1990.

² CANACINTRA, realizó un estudio en noviembre del año pasado, en el cual indicó que la mayor parte de las microempresas existentes en el país estaba desapareciendo por la figura de la fusión más aun que por la suspensión de pagos o por la declaración en quiebra.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Esta división de acuerdo a Rosa Ma. Ortega, cuenta con tres subsistemas por medio de los cuales se le dá inspección y vigilancia al S.F.M., pero, actualmente (1996), se han realizado nuevas modificaciones al Sistema Financiero, las cuales han fusionado al Sistema Bancario con el de Valores formando uno solo, el Sistema Bancario y de Valores. Estos subsistemas se muestran a continuación:

1. El subsistema integrado por el Sistema Bancario Mexicano y el de Valores formado por:

-El Banco de México,

-Las instituciones de crédito de Banca Múltiple y de Banca de Desarrollo.

- El patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico, y

- Las Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.-

-El Instituto para el Depósito de Valores,

-Las casas de bolsa,

-Las sociedades de inversión, y

-Las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.

Es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2. El subsistema integrado por:

- Instituciones de seguros,

- Sociedades mutualistas, y

- Las instituciones de fianzas.

Es supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

De los subsistemas mencionados, el que ofrece oportunidades reales de crecimiento a la MPYME es el supervisado por la Comisión Nacional Bancaria, principalmente por la Banca de segundo piso y por los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico en donde encontramos al FONATUR, FIDEC y FIRA. Además de la Banca de Desarrollo, el S.F.M. tiene a NAFINSA y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Con esto se dá respuesta a la primera pregunta planteada.

La banca de desarrollo opera otorgando créditos a los proyectos de más alto riesgo, por lo general éstos son los de la MPYME, por no contar con garantías de solvencia moral y económica características de la gran empresa.

La Banca de Desarrollo diversifica el riesgo que en formas individual le presenta cada crédito a través de la diversificación de su cartera. Además debe de convertirse en agente de cambio a través del financiamiento a largo plazo y, operando con líneas de descuento (Rosa Ma. Ortega, el Nuevo Sistema Financiero Mexicano, 1994, 249)¹.

¹El papel que la Banca de Desarrollo debe de realizar en los tiempos actuales esta directamente relacionado con la globalización de los mercados Financieros, pues las exigencias de los mercados implican un cambio trascendental.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Pero, sin duda alguna, quién ofrece las oportunidades más reales de financiamiento a las MPYME es NAFINSA. De acuerdo a su ley orgánica, NAFINSA puede emitir bonos bancarios de desarrollo, emitir o garantizar valores, participar en el capital social de las empresas, administrar todo tipo de sociedades, contratar créditos para realizar sus funciones, adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferirla, emitir certificados de participación, entre otras.

Se puede plantear la siguiente pregunta, ¿Qué ofrece NAFINSA?

La respuesta a esta pregunta da especial significado a la existencia de la MPYME. La argumentación para proporcionar respuesta a la pregunta anterior, es la siguiente:

La modernización del país requiere de un Sistema Financiero que además de amplio y diversificado, sea moderno, a fin de que apoye y promueva la productividad y la competitividad de la economía. Con ello se da respuesta a la segunda pregunta, referente a la flexibilidad.

Nacional Financiera (NAFINSA) como Banca de Desarrollo ofrece entre otros los siguientes servicios:

- Créditos, de mediano y largo plazo,
- Garantías, complementando las que requieran los demás bancos,
- Participación en el capital de las empresas, para crearlas o ampliarlas,
- Capacitación, para que los Micro, Pequeños y Medianos Empresarios desarrollen su capacidad empresarial en el manejo de sus finanzas, su producción y sus ventas,
- Asistencia técnica y asesoría financiera a fin de que los empresarios puedan conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión productiva directa, y
- Otros servicios financieros como: Ingeniería financiera, créditos internacionales y otros.

De esta manera, podemos percatarnos que la oferta de créditos que Nacional Financiera da a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MPYME) son abundantes. Los programas que NAFINSA desarrollo durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari fueron efectivos, acorde a la política neoliberal de apertura comercial y liberalización de precios de las mercancías, aunque aquí, podemos mencionar uno de los errores que se fueron sumando al gran error de diciembre.

"Si la política neoliberal consistía en la liberalización de precios y apertura comercial, porque se dió en México la práctica centralista del control de precios, acaso esto no era a todas luces un factor negativo para equilibrar la balanza de pagos permitiendo que se realizaran un mayor número de exportaciones (Reflexión personal)."

Regresando a lo nuestro, hoy en día, cuando se habla de abandonar la política neoliberal, se hace necesario replantear los objetivos de una institución tan importante como NAFINSA de tal manera que otorgue real apoyo a la MPYME del país, en las condiciones económicas actuales en las que se encuentra el país.

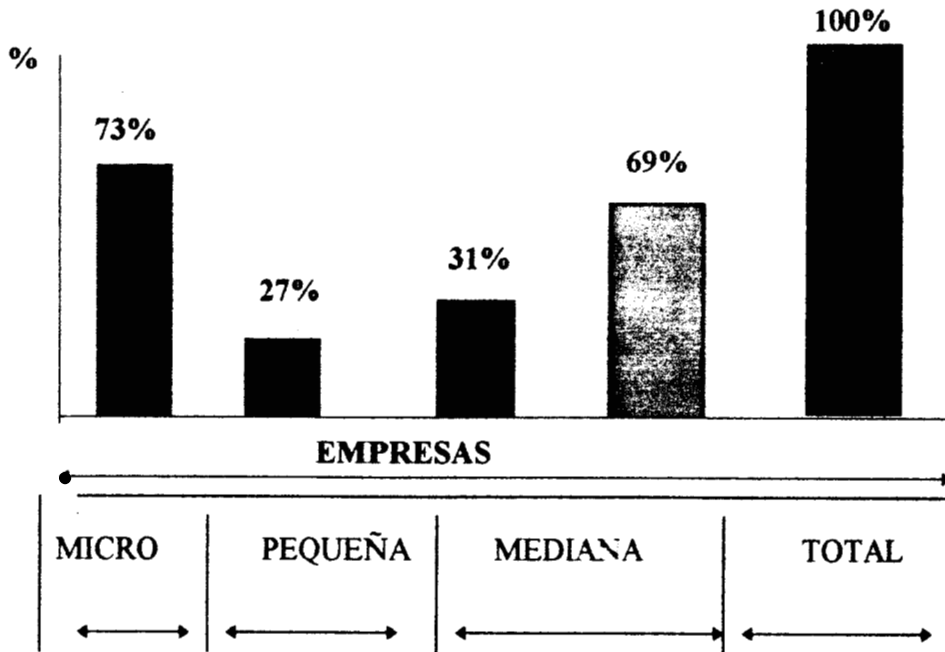
| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

El Sistema Financiero por su parte, debe procurar promover el ahorro interno del país para que se refuerce el mercado interno y así se fortalezca la economía nacional.

Como ejemplo del gran apoyo que NAFINSA ha dado a la MPYME, se muestra la tabla siguiente que contiene la derrama crediticia directa y por descuento:

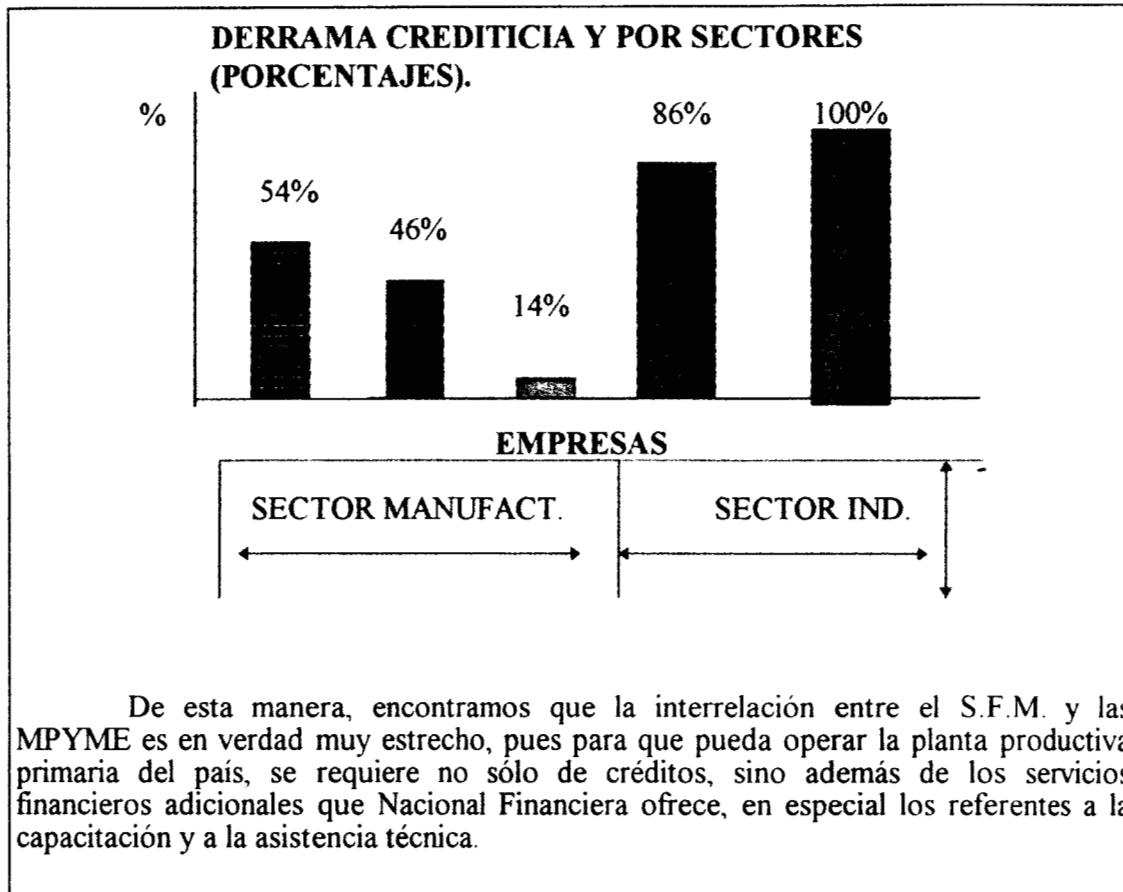
DERRAMA CREDITICIA Y POR DESCUENTO (PORCENTAJES).

SECTOR MANUFACTURERO.



En esta tabla observamos que después de la reestructuración del Sistema Financiero Mexicano en 1990, el apoyo de Nacional Financiera a la MPYME en cuanto a descuentos por créditos otorgados se incremento al 100% Esto se reflejó en el PIB de ese año el cual alcanzó la cifra del 9.4% La siguiente tabla de derrama crediticia por sectores, refuerza lo anterior.

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



1.4. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

Si analizamos la propuesta del Plan Nacional de Desarrollo de 1989-1994 (sexenio Salinista) en cuanto a su estructura básica podremos comprender aún mejor el porqué de la nueva estructura del S.F.M. y del enorme apoyo que NAFINSA ha dado a la MPYME. La estructura del Plan Nacional de Desarrollo es la siguiente:

1. Soberanía, seguridad Nacional, y promoción de los intereses de México en el extranjero.
2. Ampliación de nuestra vida democrática, preservando nuestro Estado de derecho, logrando el perfeccionamiento de los procesos político, modernizando el ejercicio de la autoridad y alentando la participación y concertación social.
3. Recuperación económica con estabilidad de precios, logrando para ello: la estabilización continua de la economía, ampliando la inversión y logrando la modernización económica, y

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

4. Mejoramiento productivo del nivel de vida, creando empleos productivos y bien remunerados, atendiendo las demandas sociales prioritarias, protegiendo el medio ambiente y erradicando la pobreza extrema.

De aquí obtenemos tres puntos básicos:

- a) Estabilización continua de la economía,
- b) La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva,
- c) La modernización económica, adaptando las estructuras económicas a las cambiantes condiciones por las que atraviesa el país y a las tendencias de la economía mundial.

Sin duda alguna, la estructura del S.F.M. actual, encuentra sus incentivos en el punto b) y c), dado que era necesario adecuar la estructura económica del país para hacer frente a la tendencia creciente de la globalización comercial, y al hacerlo, se lograba modernizar la economía del país. Este cambio se hacia urgente además de adecuado.

1.5 CRITICA PROPIA.

Sin embargo, las tendencias filosóficas y políticas que México ha seguido en casi toda su historia, tanto colonial como independiente, han sido de seguir las tendencias mundiales. Posiblemente se deba a un trauma cultural que existe desde la conquista, cuando fuimos sometidos y se nos creó la idea de que España proveería de todo lo necesario.

Hasta la fecha no nos hemos podido liberar de este "trauma cultural", pues si analizamos los sucesos económicos y financieros mundiales, podemos darnos cuenta que los efectos de los acontecimientos mundiales, principalmente económicos y sociales, siempre tienen incidencia en México.

En este caso, al ser vecinos Geográficamente de Estados Unidos de Norteamérica, y al ser éste la principal potencia capitalista del mundo y gestor de los cambios principales que se dan en la economía, comercio y finanzas, los efectos de sus decisiones siempre inciden en México.

De acuerdo a la revista Comercio Exterior, "la reforma neoliberal del capitalismo internacional entrañó la reestructuración financiera que Estados Unidos inicio a principios de los años ochenta con base en la titulación y bursatilización del crédito (tendencia a sustituir el depósito-prestamo bancario por la emisión y compraventa de títulos negociables) y la preeminencia de nuevos intermediarios financieros, junto con ello se generalizó el uso de instrumentos derivados de la ingeniería financiera y se estableció una nueva relación entre la bolsa de valores y la banca".

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Este nuevo planteamiento implicó un cambio en la economía mundial, pues los países industrializados tuvieron que adecuarse a este nuevo esquema financiero. También el proceso expuesto tuvo efectos contradictorias en la dinámica económica. Por una parte amplió y abarató el crédito, lo cual internacionalmente ya existían en la década de los 70's y que fué uno de los factores para que México incrementara su deuda externa en esa década. Este abaratamiento del crédito favoreció el repunte de la producción de los países industriales en la segunda mitad de los años ochenta y se constituyó en el sustento económico de la globalización del mercado.

Lo cual refleja que lo que se inició en los ochentas, apenas si se comenzó a dar en México en los 90's (En cuanto a los cambios estructurales internos del sistema financiero), o sea, una década de atraso financiero. Este proceso de cambio que empezó en Estados Unidos, al extenderse de manera vertiginosa se tradujo en una globalización de los mercados financieros y una transnacionalización de los títulos de crédito.

Es así como concluyo que la necesidad de reestructuración del S.F.M. que se dió en 1990, después de haber logrado la renegociación de la deuda externa y que logró dar estabilidad política y social al país, no es mas que la consecuencia lógica y necesaria de los acontecimientos económicos globales internacionales, iniciados en Estados Unidos a principio de los años ochenta. Este Nuevo Sistema Financiero Mexicano que se encuentra operando desde 1990, es casi una calca del realizado en EE.UU. en 1980, ya que éste contenía:

- a) Grandes sociedades y Bancos de inversión Originalmente especializados en la emisión y colocación de valores.
- b) Miles de empresas minoristas especuladoras (fondos mutuales), que recolectan los ahorros de millones de pequeños y medianos inversionistas,
- c) Empresas completamente especializadas en operaciones especulativas de corto plazo con elevado apalancamiento (fondos de protección), y
- d) Gigantescos fondos de pensiones que administran los ahorros para el retiro de los trabajadores.

A estos se agregan las compañías de seguros (operan de forma parecida al de fondos de pensiones).

México después de la reglamentación de la Banca en 1977 y de la nacionalización de la misma en 1982, dió los primeros pasos para poder estructurar un Sistema Financiero eficiente.

Como ejemplo de la semejanza de nuestro S.F. con el iniciado en EE.UU. en 1980, se encuentran las sociedades mutualistas que en México manejan los ahorros de personas físicas, y en Estados Unidos se llaman Fondos mutuales.

Podría plantearse la pregunta, ¿Por qué en EE.UU. funcionó el sistema financiero planteado para su contexto, y si existe semejanza con el nuestro, por qué no funcionó en México de acuerdo a nuestro contexto?

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Posiblemente la respuesta sea que no se adecuaron bien los instrumentos al contexto mexicano. Aunque la única respuesta real que encuentro en este momento, es, que tal parece que los gobernantes mexicanos por tradición, retoman del enorme abanico de opciones, tanto políticas como económicas que existen en los países industrializados, las mejores; las importan, las implantan, las aplican pero, jamas se les dá seguimiento. Es como si se importara una maquinaria para el proceso de producción pero jamas se le diera supervisión en cuanto a la forma en la que produce (si esta teniendo el funcionamiento esperado) y tampoco se le diera mantenimiento. Obviamente esa maquinaria tronaria más temprano que tarde. Y eso es lo que pasa en México con las políticas que se aplican, principalmente aquellas que tienen buen resultado.

Tal parece que existe en México una ideología mediocrista respecto de las actividades que se realizan. Es triste el pensarlo, pero como Hessen escribió: "la realidad es independiente de nuestras percepciones".

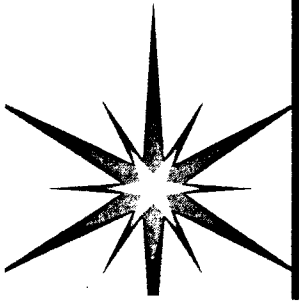
Pero desde un punto de vista optimista, considero adecuada la posición del Estado mexicano de estar abierto a los cambios mundiales y observarlos con detenimiento, pues es ahí en donde puede encontrar la oportunidad para poder desarrollarse y crecer, lo importante es que este preparado para aprovechar esa oportunidad.

Para ello es necesario que los gobernantes tomen una actitud consciente y comprometida en el desarrollo de sus funciones. Tal y como la Teoría de la contingencia aplicada a las organizaciones, se puede extrapolar y aplicarse al Estado, observando a México como una enorme organización de individuos, esta Teoría según Scott (1981, pag 114) "la mejor manera para organizar depende de la naturaleza del medio ambiente con el cual la organización debe relacionarse"¹.

Así México debe de tomar en cuenta su medio ambiente, pero con una mejor organización de sus recursos (materiales, humanos y económicos), de lo que se deriva: una enorme transformación de las estructuras democráticas (poder ejecutivo, judicial y legislativo), modernización de la estructura educativa, reordenación y ampliación del Sistema Financiero y reforzamiento de su mercado interior, con especial énfasis en el apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

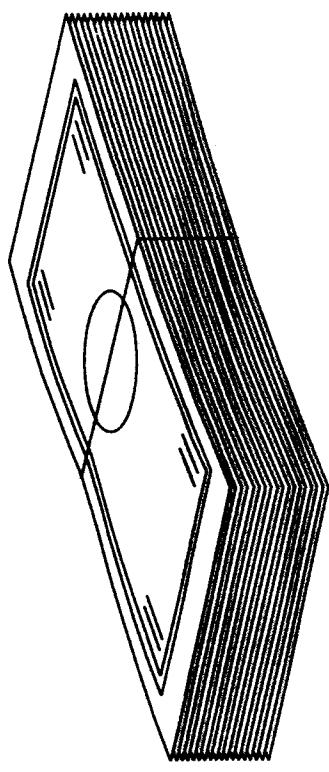
¹ La Teoría que utilizó Scott para estudiar a las empresas, se basó en la premisa de que "existían eventos contingentes que escapaban al control de los empresarios, y que por tanto, era posible predecir".





CAPÍTULO 2.

INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL SISTEMA PRODUCTIVO.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 2. INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL SISTEMA PRODUCTIVO.

En las condiciones económicas actuales, el desarrollo del sistema productivo requiere la interrelación con una enorme cantidad de intermediarios financieros, para lograr satisfacer sus necesidades operativas.

Ante la globalización comercial de la economía mundial, esta relación se presenta aún más compleja. El sistema productivo puede llegarse a considerar que se ha llegado a desarrollar a la par con el Sistema Financiero, pues el uno es el resultado del otro y viceversa. Entraríamos en la discusión clásica de, ¿qué fue primero, el huevo a lo gallina? Obviamente la respuesta a esta pregunta es infinita, nunca nos pondríamos de acuerdo.

2.1. EL DINERO Y EL CRÉDITO.

Pero en cuanto a la relación del Sistema Financiero y el Sistema Productivo sí es posible ponernos de acuerdo. El desarrollo del capitalismo, que es posterior a la Revolución Industrial, trajo consigo la creación de organizaciones e instituciones especializadas (aunque en su inicio no se les considero así) que permitieran su correcto funcionamiento. Más sin embargo, los intermediarios ya existían desde la época Romana, en los siglos III y IV D.C., y en especial con los Fenicios, que en sus numerosos viajes por el mediterráneo comerciando con Europa oriental, con Asia y con el norte de África, propiciaron el surgimiento de intermediarios financieros que les permitieran desarrollar operaciones comerciales en los diferentes países. El primer intermediario financiero surgió en Venecia (Banco Comercial Mercantil de Venecia) que operó entre los fines del siglo III; el planteamiento¹ de Rudolf Hilferding nos dice que el dinero tiene dos funciones básicas:

- a) Como medio de circulación, permite el intercambio de las mercancías.
- b) Medio de pago, como sustitución del dinero por un título de crédito o dinero crediticio.

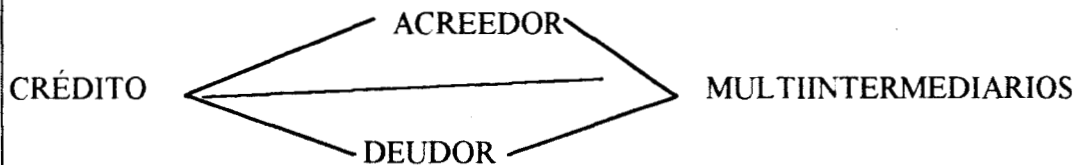
Actualmente el crédito es algo inherente a las transacciones comerciales; las transformaciones internacionales que han conducido a la globalización y a una nueva estructura económica, política y social del mundo, así lo exigen. El crédito es una operación de posposición del pago de una mercancía o servicio, o bien un anticipo de una mercancía o servicio por producirse.

¹Rudolf Hilferding. "el Capital financiero", la función que el crédito realizó en el pasado fundo los precedentes para que en la actualidad el desarrollo de los multiintermediarios se diera.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

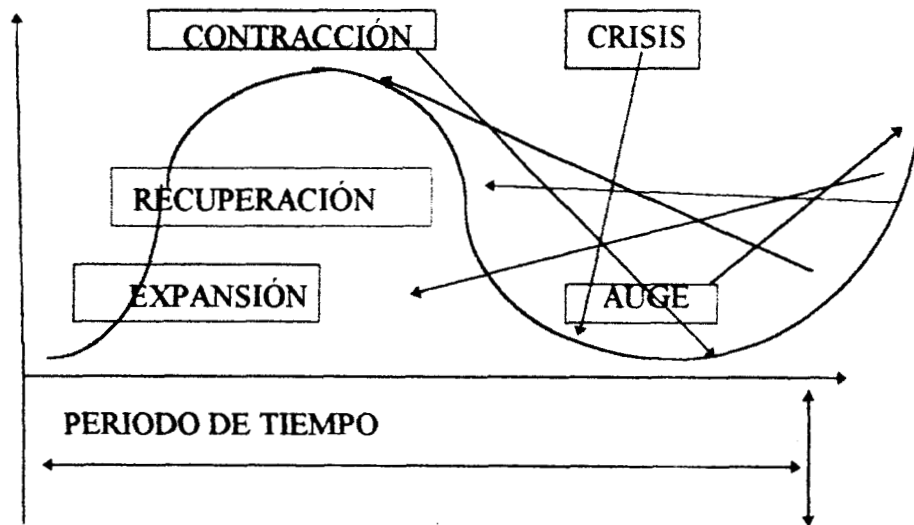
Si el deudor no cumple con el pago, el título de crédito se desvaloriza y aquellos que tomaron el riesgo podrán recuperar íntegramente su equivalente en dinero.

Este ha sido una gran herramienta para poder mover mayores volúmenes de producción, teniendo con ello un incremento futuro en sus utilidades. El crédito es la consecuencia de la producción en masa(1). Este refleja una relación del siguiente tipo:



El volumen del crédito, lo podemos relacionar con las fases del ciclo económico. Este ciclo permite que observemos con claridad cual es la función de esta transformación del dinero en crédito.

A continuación se presenta el gráfico del ciclo económico:



De acuerdo al gráfico anterior, podemos observar que al llegar el producto al fin de su auge, es cuando los productores comenzarán a otorgar crédito a los distribuidores del producto, dado que no existirá seguridad en el mercado para la venta del mismo.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La fase de crisis es en donde se otorgará completamente el crédito, se dará la transformación del dinero en crédito, pues solo de esa forma los productores podrán movilizar los inventarios de almacenes y los que se encuentren en proceso.

Durante la fase de contracción, es en donde los productores comenzarán a obtener los resultados de el haber otorgado crédito.

La fase en la cual los productores solicitarán el crédito, es en la de recuperación y expansión, que es el momento óptimo para producir mayores volúmenes de productos y poderlos colocar en el mercado posteriormente por medio del crédito.

Al llegar los productores a la fase intermedia, de expansión y fin del auge los productores obtendrán utilidades por la venta de su producto, más las provenientes del crédito otorgado a sus clientes durante la fase de crisis.

Se podría pensar que la fase lógica para solicitar el Financiamiento por parte de los productores sea la de contracción, dado que ésta es la etapa crítica en la cual se necesita de recursos, pero, es justo en ésta cuando las instituciones financieras recurren a solicitar mayores requisitos para el otorgamiento de crédito, dado que la empresa no cuenta en esos momentos con garantías suficientes de solvencia moral y económica.

En el ciclo económico podemos encontrar una herramienta gráfica eficiente para detectar los momentos específicos para utilizar financiamiento o crédito.

El autor antes mencionado (Hilferding) encuentra una relación entre el ciclo económico y la toma de decisión sobre inversiones financieras o tener preferencia por la liquides, que realizan los inversionistas privados.

2.2. FASES DE LA CIRCULACIÓN DEL CAPITAL.

Pero también podemos establecer una relación entre el ciclo económico y las fases que sigue el dinero en su circulación para convertirse en "capital industrial". Esta relación ciclo económico - capital industrial nos permite apreciar como el sistema productivo requiere en determinados momentos relacionarse con el sistema financiero para satisfacer sus necesidades operativas y comerciales.

En el gráfico del ciclo económico encontramos que la fase en la cual se relacionaban directamente los productores con el sistema financiero, era la de expansión, dado que es idónea para solicitar crédito y contar con las reservas liquidas suficientes para hacerle frente a las obligaciones futuras y a las contingencias que se pudieran presentar. En este caso, en la metamorfosis que sigue el dinero para convertirse en capital industrial, las fases en las que se interrelaciona con el sistema financiero, son las intermedias (II, III, IV y V) dado que son en las que el dinero ha sido invertido en los medios productivos; al obtenerse la producción, es nuevamente necesario ponerse en contacto con el sistema financiero para poner en circulación la mercancía producida, en este caso, las empresas de factoraje por ser un buen mercado de descuento de documentos por cobrar.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En el caso particular de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MPYME), el dinero en su circulación para convertirse en capital industrial, sufre la misma metamorfosis que la que se da en la gran empresa, con la diferencia de que el monto de los recursos invertidos es menor. De ello se obtiene la siguiente relación:

"A mayor dimensión de la empresa, mayor monto de recursos invertidos".

La MPYME pasa por las mismas fases expresadas en la tabla anterior, pues para que inicie sus operaciones forzosamente requiere de hacerse de recursos para Capital de Trabajo y para producir.

En el caso de la colocación de sus productos en el mercado, la PYME actualmente esta recurriendo cada vez más al uso del factoring para darle mayor movilidad a sus inventarios y con ello, ampliar su mercado. La microempresa aún no entra en esta fase de desarrollo dado que sus productos son absorbidos generalmente por la mediana y pequeña empresa.

2.3. "LA IMPORTANCIA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN EL FINANCIAMIENTO".

Podría comenzar mencionando las palabras de un informe de las Naciones Unidas: **" La buena organización financiera no puede por sí misma producir desarrollo; pero la mala organización financiera puede entorpecerlo".**

De estas palabras extraemos, la importancia que tienen los intermediarios financieros para que su estructura funcione eficientemente y se otorguen los créditos adecuados a los agentes económicos idóneos.

Para que en un país (actualmente ya no tratando aspectos históricos, abundando en lo mismo) pueda existir desarrollo, ó al menos, pueda tener expectativas reales de desarrollo, es necesario que cuente con un Sistema Financiero bien estructurado, el cual cuente con las instituciones necesarias para su buen funcionamiento.

La base para su constitución, generalmente lo dan las condiciones macroeconómicas propias del país de que se trate. En este caso México, cuenta con un Sistema Financiero adecuado que permite realizar las actividades económicas del país, tanto interna como externa.

Es necesario mencionar que en la mayor parte de las economías industriales, estas instituciones se han desarrollado de acuerdo a las presiones del mercado, y han adquirido su organización y sus funciones tras un largo periodo de desarrollo y experimentación.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La participación de los intermediarios en la captación y canalización de los ahorros, permite que los fondos provenientes de una gran cantidad de ahorradores privados, sean invertidos productivamente, de lo contrario sólo se podrían proporcionar cantidades demasiado reducidas para una inversión que valiese la pena, o resultase tan costosa que forzosamente tendría que subir en exceso la tasa efectiva de interés (Domestic financing of economic development, pag. 1)¹.

La colocación de fondos en un trust de inversiones, por ejemplo, permite a los propietarios de capitales modestos, distribuirlos sobre un amplio campo de industrias y empresas, lo cual significa una reducción considerable del riesgo a que queda expuesto el capital en las inversiones industriales.

Pero seguramente existe la pregunta, ¿Cuáles son estos instrumentos financieros? Bueno, pues estos intermediarios financieros son: desde la banca múltiple hasta la banca de desarrollo, atravesando por arrendadoras financieras y por agentes de valores. Hoy en día existe una gran especialización entre ellos.

Así encontramos instituciones como son las sociedades de construcción especializadas en créditos para la vivienda, los bancos agrícolas dedicados al crédito rural, las casas de financiamiento que se dedican a emitir créditos de consumo, los bancos mercantiles especializados en el destino de capitales a tipos concretos de industria y ramas particulares de comercio, etc...

La importancia real de estas instituciones radica en que facilitan la transacción entre productores para colocar sus productos ya sea en México, en este caso, o en el extranjero, facilitan la tramitación de un crédito para la vivienda, etc...

Al hacer más eficiente y rápida la captación de recursos, activan la economía del país, permitiendo que los agentes económicos tiendan a realizar un mayor número de transacciones a través de ellos. Esto inside microeconómicamente, proporcionándole al inversionista particular la obtención de un mayor margen de utilidad a su inversión.

Pero también influye macroeconómicamente, pues al haber mayor actividad económica en un país por medio de sus instituciones financieras, primero, se reducen las tasas activas de interés al haber mayor actividad y captación de recursos; segundo, crea estabilidad en los mercados nacionales, los cuales tienen influencia en el exterior, atrayendo la inversión de capitales extranjeros, con lo que se da un impulso mayor al desarrollo de ese país.

¹ La participación de los ahorradores privados, aspecto poco analizado y comentado, es uno de los más importantes factores para que las inversiones productivas se lleven a cabo, pues gracias a ellos, se hace posible la disminución de la tasa de interés.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Gran parte de la responsabilidad de que esto suceda recae en el gobierno, pues sólo él puede afrontar los riesgos que supone la concesión de facilidades de redescuento o del mecanismo de estabilización de precios. Se menciona esto porque su concesión puede influir en el incremento de las tasas de interés sobre la emisión de deuda pública o en la compra - venta de valores a largo plazo para reactivar el mercado. Así también la afluencia de fondos a los distintos sectores de la economía y el estímulo que se proporciona a la formación de capitales de ahorro con el desarrollo de mercados activos de valores probablemente sea tan considerable, que el gobierno estaría plenamente justificado al afrontar los riesgos y las cargas que significan las posibles pérdidas.

El progreso económico de un país no consiste únicamente en el índice de formación de capitales, y este a su vez, no consiste únicamente en la disponibilidad de medios de financiamiento.

Es así como me atrevo a concluir que: " la importancia de los intermediarios financieros en el financiamiento, es inherente al sistema económico actual. Para poder obtener un financiamiento es inobjetable que se entre en contacto con ellos.

2.4. NECESIDAD DE REDEFINIR A LA BANCA DE DESARROLLO.

En nuestro país, la banca de desarrollo es completamente necesaria para las MPYME, por lo cual la redefinición de esta banca es ahora más que nunca necesaria, cuando estamos a punto de entrar al siglo XXI.

Tal y como lo menciona Francisco Suárez Dávila, presidente de la Comisión de Hacienda de la H. Cámara de Diputados, en un análisis hecho en enero de 1996, nos dice:

"Los bancos de desarrollo son hoy día, objeto de controversia. La actitud asumida hacia ellos está inevitablemente ligada a puntos de vista ideológicos y teóricos sobre aspectos económicos"¹

Las apreciaciones que se tienen de la banca de desarrollo varia de acuerdo a la postura ideológica que se tiene de la economía. Así los neoliberales rechazan cualquier forma de intervención estatal, consideran que no hay papel por desempeñar para las bancas de desarrollo en el siglo XXI.

¹ El Senado de la República, a través de su Comisión de Hacienda ha estudiado la participación que ha tenido la Banca de Desarrollo en nuestro país, para encontrar los elementos coyunturales que le permitan redefinir sus metas para brindar un mayor apoyo al proceso de desarrollo del país.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Así también, las diferentes apreciaciones que se tienen respecto a la banca de desarrollo, no solo atiende a aspectos ideológicos, sino también a las experiencias que cada país ha tenido.

Como también se menciona que en Latinoamérica, el lejano Oriente y en los países latinos de Europa, como Francia y España, donde generalmente se ha favorecido un capitalismo "dirigido" y la política de financiamiento ha jugado un papel sobresaliente en el fomento del desarrollo, se tiende a apoyar más la existencia de esos organismos que, por ejemplo, en los más liberales países anglosajones, donde los mismos han desempeñado funciones menores.

En nuestro país, la banca de desarrollo ha pasado por grandes crisis. La primera de ellas se dió a finales de los años setenta y principios de los años ochenta, la cual coincidió con la del petróleo y de la mayoría de los mecanismos de desarrollo.

Se puede decir que esta crisis se debió a una exacerbada intervención estatal. La mayoría de estos bancos que habían obtenido créditos del exterior, pero que los habían canalizado en moneda nacional, asumieron riesgos cambiarios. Las devaluaciones provocaron problemas financieros.

Ahora que estamos ante la globalización no sólo de los mercados comerciales, sino también, de los financieros, la banca de desarrollo en nuestro país (NAFINSA) debe de tener una orientación clara en cuanto a que es lo que debe de hacer, a quien debe de apoyar y en qué forma lo debe de realizar.

La banca de desarrollo de nuestro país pasó por una segunda crisis en el año de 1993, la cual se debió a una excesiva liberalización. Esta no se refiere a la apertura comercial, sino a la excesiva apertura financiera. Esto es, que los bancos durante este periodo otorgaron mas créditos de los que podían cubrir. El resultado de ello fué un considerable incremento en los activos insolventes, así como frecuentes instancias de comportamiento fraudulento y la enorme presencia de bancos bajo presión financiera.

De aquí podemos razonar lógicamente, que la crisis que se dió en diciembre de 1994, no se debió a un sólo error que se cometió en ese periodo, sino fué el resultado de la suma de errores que se vinieron dando.

Por otra parte, siendo México uno de los países pioneros en la creación de la banca de desarrollo (1926 creó el banco de fomento agrícola), es necesario que ahora después de haber sobrevivido a la crisis económica de 1994, la banca de desarrollo del país se redefina, reoriente sus objetivos y sus metas, para que fortalezca el desarrollo de los proyectos de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Considerando que la banca de desarrollo desempeña un papel muy importante en el desarrollo de la economía del país, ahora mas que nunca es necesario que se identifique la misión real de la banca de desarrollo, esta misión podría incluir los siguientes elementos:

1. Como todas las instituciones financieras, los bancos de desarrollo deben definir su propio nicho.
2. Tal nicho debe estar relacionado con actividades relevantes, tanto económico como socialmente, no atendidas adecuadamente por las instituciones privadas.
3. Estos bancos deben posicionarse en apoyo de las políticas de desarrollo y fijarse metas de largo plazo.
4. Ellos pueden contribuir en el desarrollo de tecnología crediticia para sectores sociales prioritarios.

Estos sólo deben de considerarse entre una gama de elementos que deben de considerar los bancos de desarrollo en la actualidad, para que su misión se desarrolle con eficiencia y calidad, en tiempos en los que se habla de calidad total.

2.5. "EL CAPITAL FINANCIERO".

Al haber analizado la interrelación existente entre el Sistema Financiero Mexicano y la MPYME, encontramos que se realiza muy estrechamente, pues para poder operar éstas empresas necesitan de créditos otorgados por las instituciones especializadas del S.F.M. Aquí se encuentra la aplicación de lo que es el "Capital Financiero". Pero analizemos como es que históricamente se ha formado el capital financiero, que ha tenido repercusiones económicas, políticas y sociales.

Al principio del desarrollo capitalista, el capital monetario, en calidad de usurero y comercial juegan un papel importante tanto en la acumulación de recursos así como en la transformación de la producción artesana. Pero entonces empieza la resistencia de los capitalistas productivos, es decir, de los que obtienen beneficio, esto es, de los comerciales e industriales contra los capitalistas de interés.

El capital usurero se subordina al industrial. Como capital mercantil realiza funciones de intercambio, o sea, realiza las funciones monetarias que hubieran tenido que efectuar los mismos industriales y comerciantes en la metamorfosis de sus mercancías. Como bancario, gestiona las operaciones de crédito entre los capitalistas productivos.

Por otra parte, el desarrollo de las economías de los países industrializados (de primer mundo), ha experimentado durante este desarrollo histórico de la monetización (uso del dinero), una enorme gama de metamorfosis.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para poder comprender como es que se ha llegado al Capital Financiero, como una síntesis del desarrollo económico de las naciones, es necesario mencionar la creación de trust industriales o cartelizaciones muy comunes en Europa, las cuales se han extendido ahora en todo el mundo. De esta manera, por medio de los acuerdos entre empresas pertenecientes al trust, se logra subordinar a las industrias más pequeñas y con ellas a sus mercados, se les controla por medio de la fijación de precios de venta. Se les convierte en parte de su trust aún involuntariamente.

Otro fenómeno por el cual se ha logrado dar origen al capital financiero, fué la creación de sindicatos. De esta manera, el comercio logró subordinarlos, permitiéndole eliminar la competencia extranjera.

Un buen ejemplo de la fuerza del capital financiero son las relaciones de dependencia, en la forma de que el comerciante al por mayor incrementa el beneficio comercial a costa del industrial y carga sobre otro el riesgo que le corresponde a él, y que se ha creado tal vez por su propia especulación.

Me atrevo entonces a decir que: "dentro del capital financiero todo es especulación", fabricación, comercio, negocios diferenciales; todo capitalista es un especulador, incluso el proletariado que reflexiona en donde puede vender mejor su fuerza de trabajo.

Existen precedentes que indican que ya se preveía el desarrollo de este tipo de capital. En 1891 se realizó una encuesta en Europa que aportaba elementos que indicaban un alto grado de especulación dentro de las actividades industriales y comerciales de aquel entonces. Esta encuesta permitió ver que la especulación es el mal por excelencia, del que se derivan las crisis, la superproducción y, en fin, todo lo que la sociedad capitalista tiene de nocivo.

La especulación la observamos hoy en día en forma cotidiana, principalmente en los mercados de capitales (Bolsa de Valores), pero también lo observamos en el comercio. Por lo cual, se ha llegado a que los entes productivos (principalmente las grandes empresas transnacionales y una que otra mediana) logren una especialización en la administración de sus operaciones que " el beneficio industrial se agrega al comercial, es capitalizado en forma de ganancia de fundador (empresa fusionante o adquiriente) llegando así al forma suprema de capital financiero".

Es decir, que el capital financiero viene a ser la síntesis de el capital industrial, comercial, bancario utilizados en forma monetaria, por medio de los bancos y demás instituciones de crédito. Trataré de explicar lo anterior con el siguiente fragmento , extraído del libro "Los monopolios capitalistas y el capital financiero":

"La expansión de la industria capitalista desarrolla la concentración de la Banca. El sistema Bancario concentrado es también un motor importante para la consecución del grado superior de la concentración en los Cartels y Trusts."

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Pero existe la pregunta, ¿Como repercuten estos en el sistema bancario? Una cartelización muy avanzada motiva, desde un principio, que los Bancos se asocien y aumenten para no caer en la dependencia del cartel o trust. Así pues, la misma fomenta la unión de los Bancos, como, por el contrario, la unión de los Bancos promueve la cartelización. Esto es, se crea un círculo vicioso en la cual unos se subordinan a otros, con el fin de obtener ganancias, pero esa subordinación es controlada, o sea, que solo en los casos en los que se pueda obtener una ganancia es cuando se "estimulara la creación de los trust o la fusión de capitales bancarios".

Así, mediante la cartelización se estrechan aún más las relaciones entre los bancos y la industria, mientras que, al mismo tiempo, recae cada vez más sobre los Bancos la disposición de capital invertido en la industria.

Como se ha mencionado anteriormente, al principio de la producción en la creación del capital industrial, el dinero procede de dos fuentes. La primera, de los fondos de las clases no productivas, y la segunda, del capital de reserva de los capitalistas comerciales (comerciantes) e industriales. En otras palabras, la industria actual opera con una cantidad que es muy superior a la que es propiedad de los industriales.

Con el desarrollo de éste tipo de economía, crece también continuamente la suma de dinero que las clases no productivas pone a disposición de los Bancos y estos lo ponen a su vez, a disposición de los industriales.

La disposición de estos fondos imprescindibles para la industria la tiene los Bancos. Con el desarrollo del capitalismo y su organización crediticia aumenta así la dependencia de la industria respecto de los Bancos.

Con el aumento de estos fondos de un lado, y con la importancia decreciente de la especulación del otro, tenían que transformarse cada vez mas en capital industrial. La dependencia de la industria con respecto a los Bancos es pues, la consecuencia de las relaciones de propiedad. Una parte cada vez mayor del capital de la industria no pertenece a los industriales que lo emplean. No se puede disponer de éste, mas que a través de los Bancos. De ésta forma :

"se llama Capital Financiero al capital bancario, es decir, al que tiene forma de dinero, que de este modo se transforma realmente en industrial. Frente a los propietarios mantiene siempre la forma de dinero, es invertido por ellos en forma monetaria, de productor de intereses, y pueden retirarlo siempre en forma de dinero. Así una parte cada vez mayor de los recursos empleados en la industria, es capital financiero".

Se desarrolla con el auge de la sociedad por acciones y alcanza su apogeo con la monopolización de la industria. El rendimiento industrial adquiere un carácter seguro y continuo, y, con él, adquiere una extensión cada vez mayor la posibilidad de inversión del capital bancario y el dominio sobre ellos lo tienen los propietarios de la mayoría de las acciones Bancarias.

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

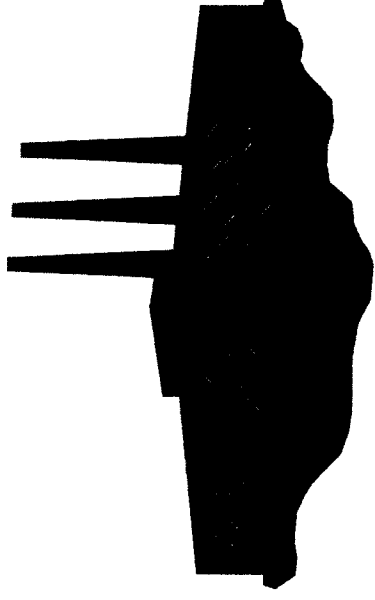
A medida que en su circulación, el dinero en su grado superior, se convierte en capital financiero, el magnate (el capitalista financiero), va reuniendo en si la disposición de todo lo que le es posible tener, incluso el recurso nacional utilizando un termino amplio, en forma de dominio del capital bancario.

Es así como podemos decir, que dentro de este ambiente, es en el que la MPYME de México necesita ahora, de una estructura crediticia que realmente la apoye. La misión de Nacional Financiera y de su interacción con los demás agentes financieros de nuestro país, debe de tener una orientación clara y bien definida en cuanto al qué, al como y el a quien debe de otorgar su apoyo.

También podría existir la pregunta de: si el desarrollo del capitalismo ha dado lugar a la formación del capital financiero, ¿qué es lo que viene ahora? ¿Qué es lo que nos espera en el futuro con la globalización de las economías nacionales que se han venido dando?

Esto es materia de un enorme análisis, del cual dar una opinión ahora no seria mas que "especulación", por lo que considero mejor dejarlo para un posterior análisis.

CÀPITULO 3. LA EMPRESA EN MÉXICO.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 3. "LA EMPRESA EN MEXICO".

3.1. CONCEPTO DE EMPRESA.

Al hablar de empresa, forzosamente nos referimos a una organización productora de bienes o servicios de consumo, o a un organismo formado por un gran número de personas que tienen un objetivo en común.

Pero es necesario que partamos de su definición jurídica para que podamos comprender la forma en la cual las leyes mexicanas disponen su constitución.

De acuerdo al Código de comercio, EMPRESA significa : Una organización de elementos patrimoniales y personales dirigidos a la producción o distribución de bienes o servicios. De acuerdo a esta definición, para su constitución necesita tener propiedad de los medios de producción además de contar con capital (dinero, \$\$) para poder considerarse como tal, y por tanto para constituirse.

Puede dedicarse a la producción de bienes, sean estos de consumo o de servicio (tangibles e intangibles), o simplemente a la distribución de los mismos. Aquí encontramos otro elemento a considerar que sería "el giro", para poder considerarse como una empresa productora o distribuidora.

Existe una segunda definición de EMPRESA, la cual nos dice que una es una entidad jurídico-económica que organiza varios elementos para destinarlos a una actividad económica determinada.

Esta segunda definición muestra mayor contenido en cuanto a lo que es. Lo demuestra pues la considera como una "entidad" con nexos jurídicos (Estado) y económicos (Instituciones, consumidores, competencia, etc.) la cual "organiza" varios elementos para realizar una actividad determinada (GIRO). De esta definición hemos identificado los tres elementos esenciales para su constitución: El Estado, el Mercado y el Giro que tenga como objetivo.

Al ser un ente jurídico-económico, desarrolla una serie de actividades muy complejas, por lo cual es necesario que se organice de forma tal que pueda desempeñar en plenitud de facultades, todas esas actividades. Dentro del Código de Comercio, se le reconoce como una "Sociedad Mercantil", la cual al ser inscrita ante el Registro Público de comercio ya adquiere la calidad de empresa al contar con una denominación, una razón social y un nombre comercial. A continuación considero necesario definir cada uno de estos elementos:



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

3.1.1. ELEMENTOS.

RAZÓN SOCIAL.- Dentro del sistema jurídico mexicano, y de acuerdo a la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Razón Social esta constituida por el nombre de alguno de los socios. En caso de común acuerdo, se formará con la primer letra del nombre de cada uno de los socios. De esta manera, la sociedad mercantil Roshfrans es R.H.F. que significa Rosas Hernández Francisco.

DENOMINACIÓN: A diferencia de la Razón Social, se forma por un nombre cualquiera, el cual se deja a criterio de los socios, para que elijan el nombre que mejor convenga a la sociedad.

NOMBRE COMERCIAL: De acuerdo a la Ley de Sociedades Mercantiles, es el que se inscribe ante el Registro Público de Comercio, y es el que da a la sociedad una personalidad jurídica distinta de la de los socios.

De esta manera se encuentra como diferencia esencial, que la Razón Social está integrada por la primera letra del nombre (s) del socio (s); la denominación estará formada por un nombre cualquiera el cual se elegirá libremente; y el comercial será el que dé a la empresa representación dentro del mercado existente en la localidad y en su efecto sobre el Estado o ciudad en la cual se registró.

Los elementos antes mencionados, son los que toda Sociedad Mercantil debe de tener para que el Estado mexicano pueda reconocerlas como a continuación se indica:

1. Sociedad en Comandita Simple.
2. Sociedad en Comandita por Acciones.
3. Sociedad Cooperativa.
4. Sociedad de Responsabilidad limitada.
5. Sociedad Anónima.

3.2. REQUISITOS LEGALES PARA SU CONSTITUCIÓN".

En el apartado anterior se mencionaron los tres elementos que se requieren para poder ponerla en operación (Estado, mercado y giro). De estos tres elementos, es sin duda, el del Estado el que ocupa el número uno en prioridad, pues es con él que la empresa tendrá relación constantemente durante toda su vida útil.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Después de la crisis económica de 1994 (error de diciembre), los trámites para poder poner en marcha una organización, se han simplificado, principalmente en el aspecto de realizar un menor número de tramites.

En este caso es necesario mencionar el papel tan importante que Nacional Financiera ha desarrollado con la creación de los centros NAFIN para atención a la Micro, Pequeña y Mediana empresa de México.

El Estado mexicano, el ente burocrático que desarrolla todas las operaciones comerciales, políticas, económicas, culturales y sociales, es también el encargado de poner las reglas del juego, por medio de la SHCP y demás dependencias encargadas de elaborar la normatividad con la que se controlará el sistema productivo del país.

La simplificación de los tramites, es verdad que se desarrollo desde 1991, con la creación de la ventanilla rápida, pero, a partir del 17 de agosto de 1993, se puso en marcha el primer Centro Nafin para el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa del Distrito Federal. Este reúne en un solo lugar, a representantes del gobierno federal, banca comercial y de fomento, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, uniones de crédito, entidades de fomento, afianzadoras, agrupaciones empresariales, universidades y centros de educación superior y capacitación, institutos y empresas de investigación y documentación, así como una amplia gama de despachos de consultoría, brindando asesoría en contabilidad y finanzas, diseño industrial y gráfico, jurídico, protección ambiental e ingeniería financiera, todo bajo la coordinación de Nacional Financiera.

En síntesis, es el mayor esfuerzo que se ha realizado hasta la fecha, para brindar a las micro y pequeñas empresas, todos los servicios que requieren, desde la realización de trámites oficiales, como puede ser el dar de alta un negocio o registrarse en la SHCP, lo que generalmente es un trámite tan engorroso que, todos los empresarios tan solo de pensarlo, pierden el entusiasmo. Además reciben asesoría sobre la obtención de créditos y otros servicios financieros, al igual que en avances en materia tecnológica, de mercadotecnia y de protección al medio ambiente.

Este servicio integral que fue creado en 1993, actualmente sigue operando, brindando un apoyo real a las micro y pequeñas empresas del distrito federal, que es en donde se encuentra la mayor concentración del país.

Actualmente la cifra manejada por el INEGI después de la crisis de 1994 que causo el cierre de muchas micro y pequeñas empresas, es de un 92%, como componente de la planta productiva del país.

A continuación se presenta un cuadro que contiene los participantes principales en el centro NAFIN:



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| PARTICIPANTES | EMPRESARIOS ATENDIDOS |
|--|------------------------------|
| INTERMEDIARIOS FINANCIEROS | 4,522 |
| CÁMARAS EMPRESARIALES | 157 |
| RED DE INVESTIGACIÓN | 300 |
| RED DE CAPACITACIÓN | 255 |
| DESPACHOS DE CONSULTORIA | 336 |
| CENTRO DE GESTIÓN Y FOMENTO ECONÓMICO DEL D.F. | 614 |
| AFIANZADORAS | 42 |
| TOTAL | 6,196 |

Este centro integral de gestión de tramites y de información, es un instrumentos de vital importancia para las Micro y Pequeñas empresas del país en la actualidad, principalmente teniendo en cuenta que nos encontramos inmersos, pero si ya, en una globalización comercial, con lo que con éste centro es posible dar mayor eficiencia al desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del país.

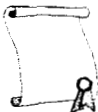
3.2.1. REQUISITOS PARA MICROEMPRESA.

Además de tener este centro en el cual se puede simplificar la gestión de muchos trámites, se tienen una serie de requisitos más que cumplir para poder constituir una empresa, siendo estos los siguientes:

- Ser una persona física o moral de nacionalidad mexicana, que sea fabricante, ocupe hasta quince trabajadores y cuyas ventas no rebasen el monto de \$900,000 de la zona metropolitana durante el año.

- Desarrollar una actividad industrial.

- Original y copia del acta de nacimiento.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Original y copia del acta constitutiva (personas morales).
- Si se desea formar una sociedad de responsabilidad limitada Microindustrial, se deberá llenar el formato simplificado de contrato social.
- Si se constituye una MICROEMPRESA, bajo cualquier figura jurídica, sólo podrá tener como socios a personas físicas de nacionalidad mexicana y no podrá admitir con posterioridad, socios extranjeros.
- Presentar el comprobante de depósito bancario que respalde el capital social exhibido.
- Plano de ubicación de la Microindustria.
- Llenar el formulario único para la obtención de la Cédula de Microindustria.

Todos estos requisitos pueden parecer demasiados, pero en comparación con los exigidos en la década pasada, son en realidad, pocos. Estos requisitos son únicos para las microindustrias.

3.2.2. REQUISITOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Para las pequeñas y medianas empresas, el Estado a dispuesto los siguientes requisitos:

- Ser persona física o moral que ocupe de 15 hasta 100 trabajadores.
- El monto de sus ventas anuales no supere el equivalente a \$9'000,000 de la zona metropolitana elevado al año, en el caso de la pequeña empresa,
- En el caso de la mediana empresa, que ocupen de 101 a 250 trabajadores, y que el monto de sus ventas no supere el equivalente a \$20'000,000 en la zona metropolitana elevado al año.
- Desarrollar una actividad industrial.



| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
|---|--|---|
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Original y copia del acta de nacimiento.

- Original y copia del acta constitutiva (personas morales).

- Planos de las instalaciones de la industria.

- Llenar el formulario único para la obtención de la cédula de pequeña o mediana industria, respectivamente.

Anteriormente se mencionó la creación de la ventanilla rápida, con el fin de simplificar los trámites que los empresarios tenían que realizar para poder poner en marcha su organización (micro o pequeña), la cual fue única y exclusivamente para este tipo de empresas. La principal ventaja es la reducción en el tiempo de duración de los trámites.

La ventanilla única realiza diversos trámites, entre los cuales se encuentran:

- Autorización de uso de las denominaciones sociales.

- Inscripción de la sociedad en el registro público de propiedad.

- Constancia de zonificación.

- Licencia de uso del suelo.

- Constancia de seguridad y operación.

- Autorización de planos para la instalación eléctrica.

- Autorización para la instalación del gas.

- verificación de aparatos de medición.

- Registro de inversión extranjera.

- Obtención del RFC, libros de contabilidad y dotación de etiquetas de código de barras.

- Manifestación estadística.

- Licencia de funcionamiento,

- Manifiesto de residuos peligrosos.

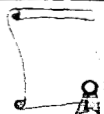
- Registro de descarga de aguas residuales.

- Evaluación del impacto ambiental.

- Aviso de apertura de establecimientos.

- Aviso de nuevas líneas de productos.

- Actualización de establecimiento y líneas de productos.



| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
|-------------------------------------|--|---|
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Autorizaciones de responsable y auxiliar de establecimientos de la industria química-farmacéutica, insumos de material de curación, agentes de diagnóstico, instrumental y equipo médico.
- Registro de medicamentos y otros insumos.
- Licencias sanitarias de establecimientos de la industria química-farmacéutica.
- Autorización sanitaria para la exportación e importación en materia agropecuaria y forestal.
- Permisos de exportación e importación.
- Regulaciones ecológicas de la Dirección General de Ecología de la Secretaría de Desarrollo Social.

Los anteriores son sólo algunos de los trámites que se pueden realizar en la ventanilla única para la Micro y Pequeña empresa, con lo cual se agiliza la puesta en operación de las mismas.

Pero existe la pregunta, ¿Qué no son demasiados tramites para poder instalar o poner en operación una empresa, que proporcionará fuentes de trabajo, que aunque en mayor o menor cantidad, satisficieran las necesidades de familias mexicanas y contribuirán al desarrollo del país?

Para poder responder a esta pregunta, tendríamos que contar con la opinión de autoridades, empresarios y sociedad en general, logrando un punto de consenso entre los tres elementos, lo cual es casi imposible, pues tanto los unos defienden su posición, como los otros defienden la propia.

Por ejemplo, el problema de la contaminación que se inicio en la Ciudad de México desde los años 70's, no se controló desde el principio y se dejó llegar hasta los noventa en donde alcanzó niveles críticos, y fue hasta ese momento cuando las autoridades comenzaron a tomar medidas correctivas por la presión de las demandas sociales que así lo exigían.

La sociedad en general demandó que se controlara la emisión de contaminantes de una gran mayoría de industrias que se encontraban ubicadas por lo general, en las inmediaciones del Distrito Federal y el Estado de México, principalmente en el municipio de Naucalpan y de Azcapotzalco.

La sociedad demandó y el gobierno comenzó a tomar medidas ecológicas desde los años setenta, cuando la pujante industrialización del país se encontraba en pleno crecimiento. Se permitió que la tecnología utilizada en los procesos productos se deteriorara hasta ser obsoleta.

La política económica del gobierno utilizada en esos tiempos, fue cerrar sus fronteras, sustituyendo las exportaciones por importaciones, propiciando con ello que la tecnología que se desarrollaba en el resto del mundo no penetrara en el país, por la falta de contacto con el exterior, y el manejo de información por las fuentes gubernamentales.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Además de que en ese entonces, el Sistema Financiero existente en el país era incapaz de poder otorgar créditos a las empresas que lograban tener información tecnológica, que les permitiera desarrollarse y crecer más. Las únicas con posibilidades de hacerlo eran las grandes empresas transnacionales. Con ello se debilitó el mercado interno del país y se contrajo la demanda interna.

Con lo anterior, he tratado de explicar, que las medidas ecológicas tomadas por el gobierno fueron el resultado de: por una parte las constantes inversiones térmicas que se vivieron en los años de 1989 y 1990, que produjeron que la sociedad demandara al gobierno la toma de medidas correctivas para la protección de la salud de los habitantes de la Ciudad de México y de la zona metropolitana. Esas medidas impactaron a la industria inmediatamente, pues se les obligó a modernizar su equipo, lo cual podría considerarse como algo positivo dentro de lo negativo, pues gracias a los problemas ambientales fué que se les permitió actualizar sus instalaciones y equipos.

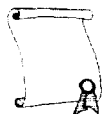
En ocasiones nos molestamos por el exceso de tramites que realizamos ante el gobierno federal, y más hoy en día que cobran casi por respirar, pero en pocas ocasiones nos detenemos a pensar que esto se debe a las demandas que hacemos a cerca de los problemas que nos aquejan. Lo que si quiero mencionar, es la ineficiencia de las dependencias públicas para organizar los trámites que se deben de hacer, pues lo que en un tiempo fué necesario, a la fecha es innecesario, por lo cual sería conveniente eliminar los requisitos actuales o al menos, guardarlos en un banco de datos pues posiblemente en un futuro fuese nuevamente necesario.

3.3. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

Antes de comenzar con la clasificación, es necesario mencionar que los criterios para clasificar a las empresas son de acuerdo a factores subjetivos. En este caso, usaré los factores objetivos que encontré existentes en la realidad actual de las organizaciones en México.

CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) utiliza las siguientes variables para determinar el tamaño de una empresa y clasificarla:

1. Naturaleza de la actividad empresarial en que se desarrolla (giro).
2. Grado de clasificación de la mano de obra que utiliza.
3. Competencia en el mercado.
4. Localización geográfica.
5. Monto de la inversión.
6. Recursos económicos con los que cuenta.
7. Número de operarios.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

8. Volumen de producción y ventas.
9. Volumen de activos fijos.
10. Si está manejada por su propio dueño.

Como se puede observar, son muchas, pero dado que las empresas presentan diversos factores que las hacen un tanto homogéneas, el grado de error en su clasificación se disminuye. A continuación daré una clasificación de las empresas:

3.3.1. POR MONTO DE INGRESOS PERCIBIDOS.

MICROEMPRESA. Es aquella cuyo monto de ventas anuales no supere el equivalente a - \$ 900,000 de la zona metropolitana durante el año, ejercicio fiscal o proyección a doce meses.

PEQUEÑA EMPRESA. Es aquella cuyo monto de ventas netas anuales no supere el equivalente a \$9'000,000 de la zona metropolitana elevados al año, último ejercicio fiscal o proyección a doce meses.

MEDIANA EMPRESA. Es aquella cuyo monto de ventas anuales no rebase el equivalente a \$20'000,000 elevados al año, del último ejercicio fiscal o proyección a doce meses.

3.3.2. "POR NÚMERO DE EMPLEADOS QUE OCUPA".

MICROEMPRESA. Son las que ocupan hasta 15 trabajadores.

PEQUEÑA EMPRESA. Son las que ocupan de 16 hasta 100 trabajadores.

MEDIANA EMPRESA. Son las que emplean hasta 101 y 250 trabajadores.

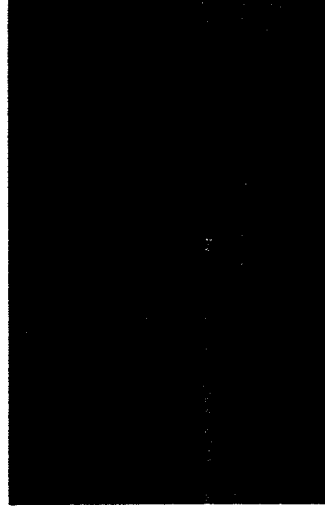
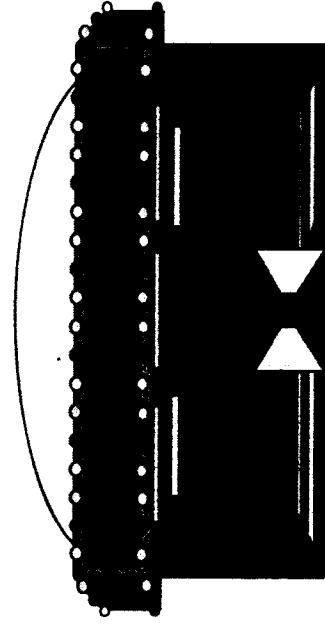
Los anteriores criterios, son los más utilizados actualmente, dado que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, en el entorno competitivo globalizador, presentan características similares, que permiten clasificarlas más fácilmente. Pero, para esto también es necesario decir, que los factores que se tomaron para la clasificación, además de ser los más comunes a los tres tipos de empresas, también son los más importantes a considerar para poder tener un control de las mismas, así también para destinar los recursos de financiamiento de acuerdo a las prioridades en que se encuentren las empresas.

Pero como mencioné anteriormente, existen diversos criterios para clasificar a las empresas. Por ejemplo, se puede hacer de acuerdo al giro que tengan, sin importar su tamaño, lo cual considero un gran error, pues en la actualidad más que nunca es cuando se hace necesario el delimitar las capacidades con las que cuenta la planta productiva nacional.

Pero, por lo general todas las clasificaciones que se han hecho de una década a la fecha, coinciden con la presentada anteriormente.



CAPITULO 4. SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME).



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 4. SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA".

Es a partir de esta consideración, en donde entraremos en materia, con respecto a la situación que impera actualmente en la empresa mexicana, después de superar la crisis económica más grande por la que ha atravesado nuestro país, pues si ha aguantado ya más de un año, quiere decir que si ha podido superarla.

Para la explicación de la situación actual de la MPYME, se consideraron cuatro elementos, los cuales son los más importantes para que pueda operar, sea esta Micro, Pequeña o Mediana. Estos aspectos son:

- Aspectos de mercado.
- Aspectos de Financiamiento.
- Aspectos administrativos.
- Aspectos tributarios.

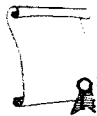
Partiendo del razonamiento lógico de que, para poder operar una organización se requiere primeramente de un mercado al cual dirigir nuestros productos, y una vez teniendo éste, entonces es factible poder realizar un proyecto de empresa, para lo cual se requerirá de financiamiento para constituirlo; una vez conseguido éste será necesario desarrollar un correcto funcionamiento de la misma, para lo cual se requerirá de un eficiente equipo administrativo (preferí utilizar el término equipo que aparato, para no crear la imagen de burocracia) que desarrolle las potencialidades del mercado y de la capacidad instalada; y finalmente, se consideró el aspecto tributario, por ser éste inherente a su creación, pues al estar enclavada en una normatividad, se hace necesario que cumpla con los requisitos que ésta le exige.

El aspecto tributario es un elemento inexorable para cualquier empresa en este planeta, pues en todos los países, las organizaciones contribuyen al desarrollo económico del país en el cual se encuentran situadas, por medio de "impuestos", y algunas otras contribuciones que se mencionarán más adelante. Iniciemos nuestro análisis.

4.1. ASPECTOS DE MERCADO".

La empresa en México ha experimentado una serie de transformaciones a lo largo de su proceso de crecimiento. El desarrollo de México en el siglo XX ha estado vinculado a la ampliación de su capacidad industrial.

La participación de la producción manufacturera como porcentaje del PIB se incrementó de 15% en 1940 a 19% en 1960, y mantuvo un promedio de 23% a lo largo de los setenta.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La participación de la producción manufacturera como porcentaje del PIB se incrementó de 15% en 1940 a 19% en 1960, y mantuvo un promedio de 23% a lo largo de los setenta.

Durante la primera mitad de los ochenta, la economía mexicana sufrió un proceso de desindustrialización--debido a la crisis financiera que enfrentó-- lo cual provocó que en 1983 disminuyera la participación del sector manufacturero en el PIB, alcanzando en ese año solo un 20%. A finales de la década, cuando la economía comenzó a recuperarse, la participación del sector manufacturero volvió a elevarse alcanzando en 1989 un 22% del PIB (datos de CANACINTRA, 1995).

La estrategia seguida por México fué la sustitución de importaciones semejante a la aplicada en otros países de capitalismo tardío, enfatizando el desarrollo del mercado interno como paso intermedio para lograr una industrialización más amplia. En las primeras etapas, el desequilibrio de la balanza de pagos se consideró necesario, puesto que el modelo contemplaba que la producción no sería competitiva a nivel internacional y por lo mismo no se tendrían las bases para fomentar las exportaciones, a pesar de que se requeriría de fuertes importaciones para ampliar la capacidad productiva.

En estos términos se pensó que el problema del déficit comercial se solucionaría a largo plazo mediante la puesta en marcha de la nueva capacidad instalada y la consecuente reducción de las importaciones.

Sin embargo, al no plantearse metas específicas el modelo dejaba elementos sin definir. Por una parte no precisaba la temporalidad del esquema de protección, lo que promovía una ineficiencia productiva puesto que los empresarios no podrían mantener indefinidamente estructuras de precios por arriba de los internacionales y normas de calidad que no satisfacían los estándares del exterior. A esto se sumó la falta de normatividad que indujera el desarrollo tecnológico, por lo que se dependía básicamente de las aportaciones de las compañías transnacionales más que del desarrollo interno de recursos humanos capaces de impulsar la innovación tecnológica.

Pero la política industrial de México basó la diversificación de las operaciones industriales en las compañías transnacionales, dejando a un lado la naciente micro y pequeña empresa de los años sesenta.

Dentro de este modelo de sustitución de importaciones, el piso básico de expansión industrial se sustentó en los sectores tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado, productos de madera), cuyo auge se dió en el periodo de 1940 a 1970, con el inicio de la elaboración de productos durables--aparatos eléctricos e industria automotriz--.

Posteriormente en los setenta y ochenta la diversificación industrial se dió fundamentalmente en la industria química y en el equipo de transporte.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

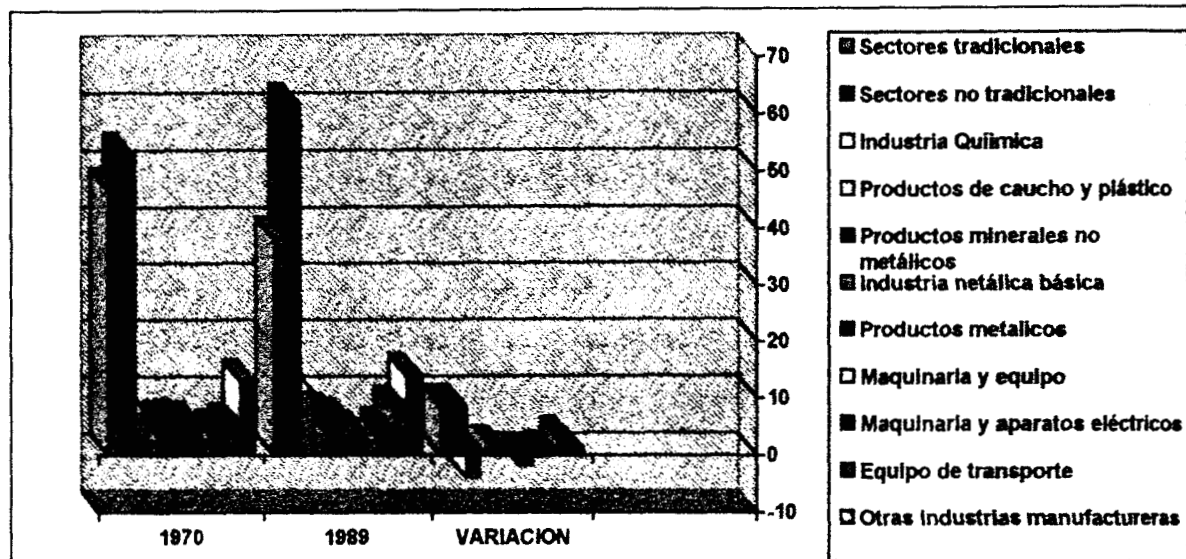
Esta retrospectiva que he realizado al estudio de las condiciones anteriores a las actuales, la hice con el fin de presentar el porqué en la actualidad, las condiciones imperantes en el mercado se presenten tan difíciles para las empresas en México.

Principalmente para las Micro y pequeñas organizaciones que se resisten a desaparecer, ya sea por quiebra o por fusión. A continuación presento un tabla de diversificación industrial del periodo posterior al auge de la sustitución de importaciones, del año de 1970 a 1989:

DIVERSIFICACIÓN INDUSTRIAL

| SECTOR | 1970 | 1989 | VARIACIÓN |
|----------------------------------|-------------|-------------|------------------|
| Sectores tradicionales | 46.94 | 38.34 | 8.60 |
| Sectores no tradicionales | 53.06 | 61.66 | +8.60 |
| Industria química | 7.44 | 11.28 | -3.84 |
| Productos de caucho y plástico | 2.74 | 3.89 | +1.15 |
| Productos minerales no metálicos | 5.74 | 7.01 | +1.27 |
| Industria metálica básica | 6.06 | 6.20 | +0.14 |
| Productos metálicos | 5.57 | 3.85 | -1.72 |
| Maquinaria y equipo | 2.84 | 2.59 | -0.25 |
| Maquinaria y aparatos elec. | 4.17 | 4.47 | +0.30 |
| Equipo de transporte | 5.38 | 8.27 | +2.89 |
| Otras industria manufactureras | 13.12 | 14.10 | +0.98 |

| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

De acuerdo a los datos observados y a lo antes expuesto, se puede apreciar que el Gobierno de Luis Echeverría y posteriormente el de López Portillo, no consideraron en la política Industrial del país la capacidad de aprovechar a las micro y pequeñas empresas que se habían desarrollado, puesto que la diversificación por medio de la sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales las cuales adquirían una buena parte de sus insumos del exterior, lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales, provocando una oligopolización temprana del desarrollo industrial.

Todo esto redujo la participación de la micro, pequeña y mediana empresa las cuales permanecieron en los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la economía de subsistencia.

La condiciones problemáticas que en ese entonces existían, se puede decir que son las madres de los problemas que se enfrentan actualmente en México, y me refiero en este caso a todas en general, enfatizando en la MPYME que son sin duda las que presentan una mayor sangría, en recursos financieros como, en mercado cubierto, pues al no tener capacidad para producir ni elementos administrativos convenientes para desarrollar la producción, no pueden cubrir los mercados potenciales que se han abierto ahora que las exportaciones se han incrementado.

El proceso de globalización comercial que existe actualmente en el planeta, obliga a que las empresas se modernicen, tanto tecnológicamente, como administrativamente. Sólo de esa manera podrán ser competitivas y aprovechar las ventajas que la liberalización de las fronteras ofrecen al comercio internacional.



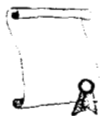
| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Las Micro, Pequeñas y medianas empresas del país, presentan una serie de ventajas que hace viable la opción de desarrollo industrial del país. En el proceso de industrialización, han jugado un papel importante, especialmente en la generación de empleo.

Hasta 1970 presentaron un poco más de 60% del empleo en el sector manufacturero, en los setenta esta proporción se redujo para situarse en 47% en 1980, recuperándose en los ochenta para alcanzar 51% en 1988. Otro elemento positivo ha sido su mayor capacidad de adaptación a cambios en la economía. En situaciones difíciles enfrentan de una mejor forma la actividad económica, puesto que su bajo nivel de capitalización actúa en su favor, ya que tienen mayor maleabilidad para modificar los procesos productivos, entrando con mayor facilidad a nuevas líneas de producción.

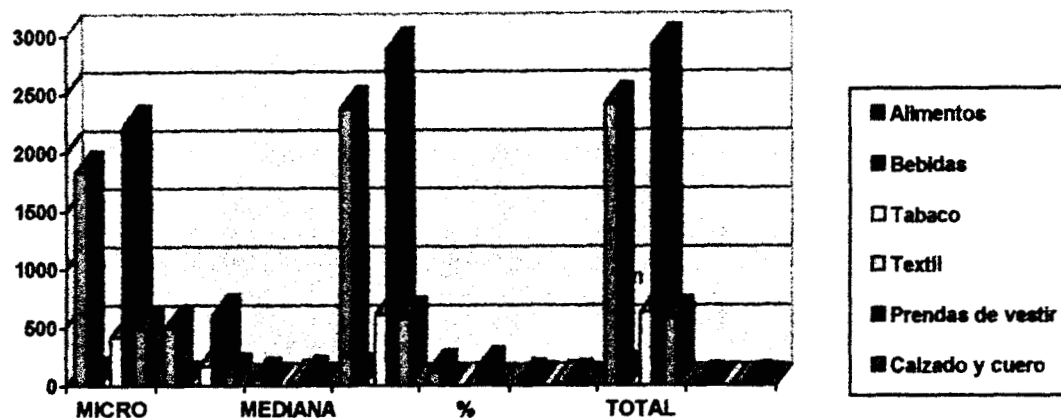
Este tipo de situación se pudo observar en México en los años ochenta en que fueron capaces de proveer al mercado interno de insumos al encarecerse el tipo de cambio y darse una fuerte escasez de divisas. Así mismo su adaptabilidad les permitió absorber mayor mano de obra. A este respecto conviene mencionar que las micro y pequeñas empresas proporcionaron el 60% del incremento del empleo industrial entre 1980-1988.

| DERRAMA DE ACTIVIDAD | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA | EMP. | % | GRANDE | TOTAL | % |
|-----------------------------|--------------|----------------|----------------|-------------|----------|---------------|--------------|----------|
| Alimentos | 1827 | 493 | 53 | 2,373 | 11.57 | 35 | 2,408 | 11.56 |
| Bebidas | 57 | 21 | 5 | 83 | 0.40 | 13 | 96 | 0.46 |
| Tabaco | 3 | 1 | 0 | 4 | 0.02 | 1 | 5 | 0.02 |
| Textil | 415 | 166 | 30 | 611 | 2.98 | 16 | 627 | 3.01 |
| Prendas de vestir | 2,217 | 598 | 61 | 2,876 | 14.02 | 27 | 2,903 | 13.94 |
| Calzado y cuero | 478 | 87 | 6 | 571 | 2.78 | 2 | 573 | 2.75 |
| Prods. de madera | 269 | 28 | 0 | 297 | 1.45 | 2 | 299 | 1.44 |
| Mueb. y Acc. de Madera | 762 | 144 | 16 | 922 | 4.49 | 2 | 924 | 4.44 |
| Papel | 144 | 64 | 16 | 224 | 1.09 | 4 | 228 | 1.09 |
| Editorial e imprenta | 2,707 | 473 | 54 | 3,234 | 15.76 | 27 | 3,261 | 15.66 |
| Química | 639 | 226 | 62 | 927 | 4.52 | 76 | 1,003 | 4.82 |
| Petroquímica | 17 | 8 | 3 | 28 | 0.14 | 1 | 29 | 0.14 |
| Hule y Plástico | 793 | 373 | 42 | 1,208 | 5.89 | 21 | 1,229 | 5.90 |



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | | | | | | | | |
|-----------------------------|---------------|--------------|------------|---------------|---------------|------------|---------------|---------------|
| Hule y Plástico | 793 | 373 | 42 | 1,208 | 5.89 | 21 | 1,229 | 5.90 |
| Mín. no Metálicos | 368 | 74 | 5 | 447 | 2.18 | 4 | 451 | 2.17 |
| Metálica Básica | 109 | 27 | 1 | 137 | 0.67 | 3 | 140 | 0.67 |
| Prods. Metálicos | 2,767 | 556 | 57 | 3,380 | 16.48 | 35 | 3,415 | 16.40 |
| Maqu. y Equipo no Eléctrico | 848 | 132 | 13 | 993 | 4.84 | 3 | 996 | 4.78 |
| Equipo de Transporte | 188 | 41 | 13 | 242 | 1.18 | 13 | 255 | 1.22 |
| Otras Manufacturas | 1,060 | 146 | 22 | 1,228 | 5.99 | 6 | 1,234 | 5.93 |
| TOTAL | 16,207 | 3,828 | 486 | 20,515 | 100.00 | 312 | 20,827 | 100.00 |



FUENTE: Nacional financiera, 1995

La maleabilidad de estas empresas permitió que para 1990 la micro, pequeña y mediana representaran el 98% de los establecimientos, el 49% del empleo (1.6 millones de personas) y aporta el 43% del PIB manufacturero (105 del PIB global). Sin embargo, esta maleabilidad se vió ligada a ramas industriales de subsistencia, localizadas en industrias tradicionales tales como: molienda de nixtamal y tortilla (18.40%), estructuras metálicas para la construcción, tanques metálicos y calderas de uso industrial (10.58%), productos de panadería (8.98%), fabricación y reparación de muebles de madera (6.47%), y confección de prendas de vestir (6.38%).

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Después de leer todo lo anterior, puede surgir la pregunta, ¿y todo esto que tiene que ver con la demanda, con la oligopolización de ramas industriales, con la venta de los productos, con los precios de los mismos, con la publicidad y demás elementos que intervienen en el mercado?

La respuesta, para mi gusto es sencilla; teniendo en cuenta cual ha sido el desarrollo de la industria en México de acuerdo a los criterios de política económica que el gobierno ha seguido, es posible comprender el porqué de que se haya dado la crisis de la balanza de pagos en 1994, y por tanto, de la problemática de la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Conociendo las ramas en las cuales se encuentran produciendo, es posible identificar más claramente los mercados hacia los cuales están dirigidas, conociendo su participación en la generación del PIB también se hace posible identificar si han sido rentables y si se ha dado desarrollo en esos sectores, de lo que se puede inferir si los apoyos por parte del gobierno han sido los adecuados. Todo en este mundo tiene un sentido, y lo anterior no es ajeno a los aspectos de mercado de las MPYME en México.

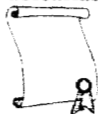
En términos de distribución regional, la MPYME se concentran en ocho áreas: Distrito Federal (15.64%); Edo. de México (8.49%); Puebla (7.97%); Jalisco (7.34%); Veracruz (6.13%); Guanajuato (5.00%); Michoacán (5.52%) y Nuevo León (4.23%). En el caso del Distrito Federal, el Estado de México y Nuevo León, la MPYME se relacionan directamente con la subcontratación, en tanto que en Puebla, Jalisco, Guanajuato y Michoacán existe un mayor número de empresas independientes vinculadas en muchos casos al desarrollo artesanal (Datos de CANACINTRA, México, 1995).¹

De lo anterior se puede comprender que la mayor concentración de la industria se dé en la Ciudad de México, Jalisco, Nuevo León y faltó mencionar Monterrey, en donde la maquila es la preponderante. De ahí que en estas ciudades se den los mayores índices de contaminación en el país

De esta manera es posible resumir la problemática que existe actualmente en México para la Micro, Pequeña y Mediana empresa en los siguientes puntos:

- * Factor tecnológico.
- * Capacitación de personal.
- * Optimización de recursos materiales.
- * Especializarse en sus actividades (Subcontratación).

¹ CANACINTRA, en unión con INEGI realiza periódicamente estudios en los cuáles se obtienen datos que ayudan a analizar la situación en la que se encuentran las empresas del país. con el propósito de situarlas y ubicarlas para un posterior estudio.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La mayor parte de las MPYME ante el panorama de globalización comercial al que entró México desde su ingreso al GATT y más ahora con el TLC de América del Norte (TLCAN), coinciden en que su permanencia en el mercado reside en el cuidado de los puntos mencionados anteriormente.

Además de contar con el apoyo del gobierno federal para poder desarrollar realmente una optimización de los recursos, adquirir tecnología de punta o al menos la adecuada y dar capacitación a su personal para que se encuentre en posibilidad de operar la maquinaria utilizada en los procesos de producción.

A los puntos anteriores es necesario agregar uno más, que es de vital importancia en la actualidad, este es:

* El de información.

Si una empresa tiene abiertos sus canales de comunicación, podrá tener acceso a información que le sea de utilidad para poder tomar decisiones correctas para su mejoramiento.

CANACINTRA realizó una encuesta en 1994, antes de la crisis económica, en la cual se tomó como muestra a las siguientes empresas:

- I. Pequeñas y medianas empresas como industrias exportadoras.
- II. Pequeñas y medianas empresas como industrias locales.
- III. Pequeñas y medianas empresas relacionadas con grandes compañías.
- IV. Pequeñas y medianas empresas relacionadas con compañías transnacionales.

La distribución geográfica de la muestra estudiada fué la siguiente: México D.F. 40%, Monterrey 31%, y Guadalajara 29%. La cobertura de la muestra fué en un 84% de micro y pequeñas, y en 16% de medianas industrias, con lo cual se obtuvo una muestra representativa del universo de las MPYME. De esta encuesta se encontró que más del 66% de las mismas se habían establecido hacia 20 años o menos y que 42% de ellas lo había hecho en los últimos 10 años.

En cuanto a los aspectos de mercado, esta encuesta arrojó como resultado lo siguiente:

- La mayoría de las empresas, excepto las orientadas a la exportación, arrojaron un capital social de 10 millones de pesos.
- A pesar de los diversos tipos, todas están constituidas como sociedad anónima.
- Las MYPE orientadas a la exportación, tenían como principal problema, el desarrollo de tramites ante las dependencias del gobierno federal y de la localidad a la que exportaban.
- Los mercados se contraían ante la entrada de nuevos productos.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Sin embargo esta encuesta no observó los problemas que realmente están teniendo las MPYME en la actualidad (mencionados anteriormente).

Sin duda alguna el principal problema que enfrenta en el mercado la MPYME, es el de la especialización o subcontratación, principalmente ante la globalización comercial. Los aspectos añejos de colocación de productos en el mercado nacional, pasan ahora a segundo termino, pues ahora no sólo es necesario cubrir la demanda nacional, que además se encuentra inundada de productos extranjeros, la óptica que se tiene que dar es hacia los mercados internacionales, tal vez no exportando, pero si produciendo las mercancías que se han de exportar, lográndolo por medio de la subcontratación.

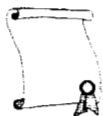
El intentar competir contra las grandes corporaciones transnacionales, sería tanto como realizar una misión imposible, más sin embargo, desarrollando lo anterior es posible no sólo permanecer en el mercado, sino también adquirir la tecnología adecuada que en un futuro permita crecer a la industria nacional y poder estar en condiciones de competir en los mercados internacionales. A continuación menciono las ventajas que presenta la subcontratación.

Un sistema que ha hecho de Japón uno de los países más productivos del mundo es la subcontratación en forma directa o de las ligas múltiples con las micro y pequeñas empresas.

La estructura dual originada en la subcontratación, no tiene que ser negativa, si se establecen normas claras para regularla. Puede permitir la colocación de pedidos a largo plazo, brindar asistencia técnica y equipos apropiados, así como aprovechar la producción de sectores tradicionales con baja productividad, para transferir tecnología más moderna, incrementar los salarios, la producción y la rentabilidad.

El sistema funciona bien en la producción de bienes intermedios o básicos para productos finales de consumo, partes y componentes, así como en la industria del vestido, que requieren de varios procesos segmentados. Si los procesos de producción no pueden dividirse o si los bienes finales requieren de pocas partes, no será necesario recurrir a fuentes externas o a la subcontratación.

Las empresas que producen partes y componentes utilizan una estructura de varias capas o niveles, siendo estas diferentes organizaciones, en donde la principal provee la planta de ensamblado final, lo cual refleja una división del trabajo de los procesos de producción. Se establece un vínculo estrecho de carácter semipermanente y se proyecta la producción y el vínculo. Los ajustes de precio se realizan al menos semestralmente, teniendo en cuenta cierto margen de ganancia, sus costos de producción de partes y componentes y la empresa principal proporciona el diseño, la tecnología, las herramientas de procesamiento y, en ocasiones, la asistencia financiera en forma de capital y/o préstamos y a cambio recibe un suministro estable de partes y componentes garantizados por el subcontratista con bienes y una producción de calidad.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Así la capacidad de negociación entre la empresa principal y los subcontratistas dependerá del grado de especialización técnica, de los costos involucrados en esa relación y del grado de seguridad.

Para la solidez de esa relación, es necesario también que entre partes y componentes exista previamente una actividad de apoyo, de lo contrario no habrá modo de establecer el sistema de cadena de abastecimiento.

Conforme crezcan las empresas de partes y componentes el sistema se configurará gradualmente. Se requiere también que cada subcontratista establezca los niveles requeridos de calidad, precio, tiempo de entrega y otros servicios.

Otro factor importante radica en el intercambio de información. El hacerlo en forma centralizada será un obstáculo, lo contrario producirá beneficios de bajo costo y de largo plazo.

Es así como encontramos que la subcontratación aparece como la única opción que tienen las empresas micro, pequeñas y medianas de México ante la globalización de los mercados. La política seguida por el gobierno mexicano de sustitución de importaciones, cerrando el mercado de México al mundial, cuando en el resto del mundo se gestaban los cambios para la globalización, fué un gran error que ahora se comienza a resentir, pues la única alternativa es o la subcontratación o el asociacionismo, pero dadas las características culturales de nuestro país, parece ser que éste último no es muy factible que se dé, más sin embargo con el impulso de una nueva cultura empresarial que se ha venido dando, la creación de uniones de crédito por ramas de producción como lo es la de la industria del calzado, permiten que exista una mayor posibilidad de que se unan las empresas de actividades similares para la reducción de costes en materia prima, y tecnología principalmente.

Así como de acuerdo al concepto de mercado, como el conjunto de clientes potenciales para un producto, la MPYME tiene ahora que superar los problemas económicos generados por la crisis, y las vías están ya dadas en la globalización del comercio, estas son: la subcontratación y el asociacionismo y las demás que se puedan derivar de las interacciones de los mercados internacionales.

4.2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

Dentro del enclave industrial del México actual, las empresas productoras de bienes y servicios ofrecen una constante variabilidad en los procesos administrativos, dado que de acuerdo a la teoría contingente, se debe de estar en constante adaptación a los cambios que el medio ambiente les ocasiona.

En este contexto, y aplicándolo a nuestro objetivo, se presenta como principal problemática para la MPYME, el adaptarse a los cambios que el medio ambiente le ocasiona.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Al estar México dentro de la globalización comercial (Tratados de Libre Comercio), se hace necesario que las empresas entren en un proceso de modernización obligatorio, y se piensa en tecnología de punta, pero no se considera el ambiente dentro del cual la misma entra en funcionamiento, éste ambiente es el administrativo.

La mayoría de las grandes empresas que se encuentran operando en nuestro país, cuentan con un complejo espectro administrativo, en el que encontramos desde el tradicional organigrama, hasta el más avanzado diagrama decisional, sea por áreas o por sistemas. Pero, para la MPYME, los espectros administrativos son una meta lejana, lo importante para ellas en la actualidad es permanecer en el mercado.

La mayoría de ellas, como mencioné en el apartado anterior, quieren permanecer sin ser fusionadas, tratan de mantener su soberanía, pero es obvio que se presenta como mejor opción, el asociacionismo o el mantenerse por medio de fusiones.

La mayoría de las MPYME, presentan la organización de tipo familiar, por lo cual el jefe de la familia es quien toma las decisiones. Por lo cual podría resumir la problemática administrativa de la forma siguiente:

- Estructura administrativa,
- Escolaridad del empresario,
- Capacitación,
- Planeación,
- Acceso al asociacionismo.

De esta forma, una vez identificados los principales puntos en los que se resume la problemática administrativa de la MPYME, es posible comprender cual es su situación en el contexto actual del país.

4.3. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.

La mayor parte de las empresas, presenta una estructura en cuya base se encuentra la organización familiar, por lo que las decisiones de importancia, se toman por acuerdo familiar, pero ahí se presenta un desviación muy seria, esta es el grado de escolaridad del responsable de dar la última palabra y de aplicar la decisión. Esta persona es el "Administrador de la empresa", por antonomasia, más no por capacidad la mayor parte de las veces.

Es bien sabido que toda organización requiere de un administrador de tiempo completo, pero es necesario que éste tenga un cierto grado de preparación. Las organizaciones conforme van creciendo, van desarrollando un complejo sistema administrativo, en donde encontramos desde gerentes de departamento, hasta nacionales.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En el caso de las empresas que estamos tratando, la estructura se antoja menos compleja, para las microempresas, pues de acuerdo a su clasificación, son aquellas que cuentan hasta con 15 empleados, por lo que su forma de organización no se presenta con mayores complicaciones; para la pequeña empresa con un número de hasta 100 empleados, la estructura presenta un grado mayor de complejidad y para la mediana con hasta 250 empleados, la estructura debe de contener un grado de sofisticación mayor.

Es por ello que, las microempresas en cuanto a estructura, realizan un trabajo de "adaptación mutua", en donde éste se desarrolla mediante la coordinación de los mismos trabajadores, dándose un sencillo proceso de comunicación informal. La gente que realiza el trabajo interactúa entre sí para coordinarse, un tanto como los canoeros que rápidamente coordina sus acciones unos con otros.

Las principales desviaciones que se pueden presentar aquí son ajustadas inmediatamente en el proceso mismo de trabajo. Bueno, eso es en cuanto a su sistema, pero en los métodos administrativos, es en donde las micro empresas presentan serios problemas, pues dado que la mayor parte de los microempresarios no cuentan con una preparación adecuada, desconocen los procedimientos esenciales para desarrollar mejor sus habilidades administrativas.

Este aspecto de la consideración de la estructura, así como el conocimiento de los procesos administrativos esta íntimamente unido al aspecto escolar, en donde "el grado de preparación va unido al grado de desarrollo que presentan".

En cuanto a la pequeña empresa, la estructura que presenta es más compleja, por lo que para poder desarrollar sus procesos productivos debe de contar por lo menos con un administrador de tiempo completo que desarrolle, organice y controle el desarrollo de las actividades de la misma.

Su estructura además de presentar una mayor organización, es necesario que contenga un programa de actividades anuales que se encuentre insertada en un presupuesto.

Su problemática en este sentido, es "el desarrollar eficientemente los programas de administración (recursos humanos, ventas, producción, mercadotecnia, comercialización, promoción, etc.), pues de ello dependerá el que se mantenga operando, teniendo expectativas de crecimiento". En este respecto una encuesta muestra, que los pequeños empresarios tienen deficiencias en la aplicación de los programas de mercadotecnia, comercialización y producción principalmente, la tabla se presentará más adelante.

La mediana empresa, tiene problemas en cuanto a la organización de los gerentes de sus departamentos, pues se crea en ellos un grado de personalización del trabajo, percibiendo su departamento como un ente aislado de la organización, por lo que se podría hablar de enajenación en el mismo (que es diferente de enajenación del trabajo).

La aplicación de los presupuestos se desarrolla anualmente, dejando en ocasiones aspectos estacionales de las ventas o del propio mercado, que dejan fuera de competencia a un gran número de ellas. Por lo que su situación actual es de permanencia, con un fuerte empuje de crecimiento, dado que la mayoría esta entrando al sistema de asociacionismo empresarial, además de desarrollar la estrategia de fusión con las transnacionales.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Y es este un aspecto fundamental de la mediana empresa mexicana en la actualidad, pues ante la globalización comercial, se hace necesario tener aliados, que compartan el riesgo en exportación e importación de productos terminados, así como de materias primas.

4.4. ESCOLARIDAD DEL EMPRESARIO.

A este respecto, la principal dificultad que presentan las empresas, es la capacidad que manifiestan los gerentes o directores, al tomar decisiones que las afectan. Estas decisiones se refieren principalmente a:

- Mercadotecnia,
- Producción,
- Recursos humanos, y
- Finanzas.

Además de lo anterior es importante mencionar que esto depende directamente del tamaño de la empresa, dado que es más complejo para las medianas que para las micro.

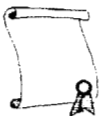
4.5. CAPACITACIÓN, PLANEACIÓN Y ACCESO AL ASOCIACIONISMO.

A este respecto, la situación actual que presentan las empresas que estamos estudiando, se encuentra entrelazado, pues de la capacitación depende la actitud de los empresarios para poder planear las actuaciones futuras. El acceso al asociacionismo, esta en función de la capacitación y de la ideología; que le permitirá al dirigente actual, poder apreciar las ventajas que el asociacionismo le da.

4.6. ASPECTOS FINANCIEROS.

Las MPYME realizan la mayor parte de sus financiamientos por medio de la banca de desarrollo, pero sólo en algunos casos la banca comercial desarrolla labores de financiamiento sólo a la mediana empresa, dado que es la que presenta mayores garantías para ser sujeto de financiamiento.

Pero en cuanto a la Micro y Pequeña empresa, es a través de la banca de desarrollo por medio de la cual obtiene los recursos para desarrollar sus actividades.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Independientemente de la consideración de quién es la fuente de financiamiento para la MPYME, se encuentra que la situación actual de estas después de haber adquirido fuertes deudas por concepto de financiamiento en el periodo de 1990-1994 (antes de la crisis), es de terribles presiones internas, obligando a un 15% de las actuales a declararse en quiebra. Otras tantas se encuentran en proceso de reestructuración de su deuda, por medio de las UNIDADES DE INVERSIÓN (UDIS), que prevé que en un plazo mayor de 20 años puedan cubrir el monto de sus deudas actuales, pero aquí surge una pregunta, ¿y en cuanto al presente, cómo van a operar?, ¿en que forma se les otorgará apoyo para poder subsanar sus deudas y poder operar con un margen de ganancia?

Lo anterior es absolutamente lógico, pues los empresarios, sean micro, pequeños o medianos, no estarán desarrollando su trabajo por simple amor al arte, pues uno de sus principales objetivos al formar una empresa fue el obtener un beneficio, independiente también del que ofrecen con ello a otras personas.

Otro aspecto de esta situación actual, que principalmente afecta a la micro y pequeña empresa, es la falta de acceso al financiamiento, pues apesar de que Nacional Financiera ha desarrollado un programa de financiamiento llamado PROMIN, las oportunidades actuales se presentan complejas, pues primero tiene que subsanar sus deudas y después obtener un crédito adicional.

Es un problema muy serio, pues la mayor parte tienen temor de endeudarse más o perder los pocos activos que tiene, que son como lo he mencionado, de patrimonio familiar principalmente.

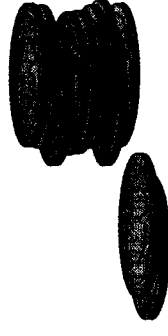
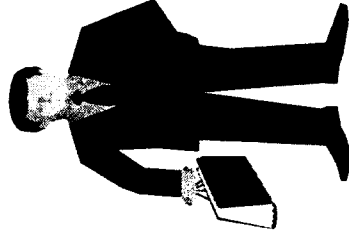
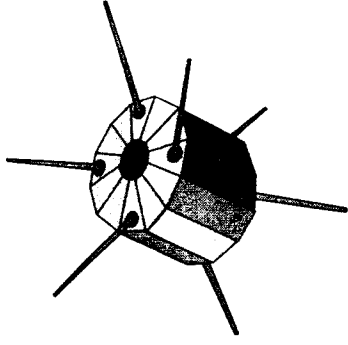
Por lo que puedo resumir la situación actual financiera de la MPYME como sigue:

- Obligación de subsanar sus deudas,
- Una terrible necesidad de apoyo financiero para continuar operando.

Pero como una contradicción única, después del problema de 1994 con el desajuste de la balanza de pagos, se presentó la oportunidad de exportar productos terminados, oportunidad que un cierto número pequeñas y medianas empresas aprovecharon, logrando con ello cubrir el monto de sus deudas y obtener perspectivas de crecimiento en la actualidad.

Las microempresas, en este contexto de oportunidad de exportación, han realizado la labor de maquila a las pequeñas y principalmente a las medianas, con lo que se presenta una buena oportunidad para lograr superar la situación en al que se encuentran actualmente.

CAPITULO 5.
PROBLEMÁTICA ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

CAPITULO 5. PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MPYME (MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA).

5.1 PROBLEMÁTICA ADMINISTRATIVA.

De las anteriores consideraciones de la situación actual de la MPYME, es posible apreciar su problemática. Después de que históricamente, nuestro país ha tenido que superar crisis económicas (como la de 1982) en donde la inflación disparó las tasas de interés, es posible el pensar que los mecanismos de financiamiento y los planes de desarrollo, no han sido los adecuados.

Se ha mencionado en innumerables ocasiones, que el reforzamiento del mercado interno favorecerá el desarrollo del país, pero en las condiciones actuales en las que existe una fuerte descapitalización, en donde el acceso al financiamiento es casi imposible y las posibilidades de que éste llegue a la MPYME son ínfimas, el panorama de desarrollo de México es bastante oscuro.

Al igual que en el apartado anterior, en donde se clasificó el grado de situación, considerando los aspectos de: Mercado, Administración y Financieros; para poder analizar su problemática, se tomarán en cuenta los mismos factores, agregando dos más, que son: La problemática del empresario y los matices de la tributaria (fiscal).

De esta forma, mi intención es que se comprenda la situación actual de la MPYME, tomando para ello sus aspectos esenciales de funcionamiento, y cual de ellas en la actualidad no los utiliza. Qué empresa no estudia el mercado para conocer la factibilidad del desarrollo de un nuevo producto; no toma en cuenta su situación financiera para poder poner en marcha un nuevo proyecto y, no considera sus aspectos administrativos para poder funcionar eficientemente. La respuesta es obvia, "*todas las empresas*".

Para hacer aún mas serio el análisis de la problemática que se vive en las industrias mexicanas, se tomó de la realidad un ejemplo de una empresa pequeña. En ella es en la que basaré el estudio, además de la información de CANACINTRA y de Nacional Financiera, tratando de aportar el conocimiento más verídico posible de la MPYME.

Normalmente se utiliza el concepto "Administración" de manera muy general, a tal grado que en ocasiones se pierde la dimensión de su contenido real. Pero, cuando se presentan circunstancias difíciles como en las que se encuentran actualmente la mayor parte de las MPYME del país, el concepto es analizado con mayor profundidad.

| | | |
|---------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-9 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSANA DEL GENARO ORTEGA VILAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

La mayor parte de los problemas administrativos de las Microempresas en particular se atribuyen a la falta de especialización de los microempresarios en materia organizativa y directiva, pues la mayoría de los procedimientos que utilizan son empíricos, y esto en el contexto actual, es considerado ineficiente. En lo que respecta a las Pequeñas y Medianas, el grado de preparación (Escolaridad) es mayor. Casi todos ellos han cursado al menos la preparatoria, y sólo algunos de ellos dejaron trunca una carrera profesional. Pero aún así, los problemas administrativos se manifiestan por el desconocimiento de procedimientos modernos, que les permitan un desarrollo más equilibrado, además de permitirles el tener la posibilidad de acceder a los apoyos que el Gobierno Federal otorga para su desarrollo.

Y tal vez ése ha sido el principal problema, no se le ha asignado el atinado valor al concepto "Administración". La intuición empírica utilizada por este tipo de empresarios les indica que la mayor parte de las funciones son operativas, pero no alcanzan a observar que es justamente ahí en donde radica el éxito o fracaso de una organización, sea del tamaño que sea.

Sin embargo, el concepto de "Administración" es tan general, que su campo de aplicación es tan amplio: Administración de Pasivo (Cuentas por pagar, documentos con vencimiento en fecha determinada, crédito, hipotecas, arrendamientos, etc); Administración de la producción (determinación de la capacidad instalada, control de maquinaria y equipo, cálculo de la cantidad de operarios, de la cantidad de trabajo, etc); y demás funciones en las cuales es posible aplicar éste concepto.

Las Micro y Pequeñas empresas representan en México el 91% del total en el país, que para 1993 ascendía a 1'316,952 (Nafin-INEGI, 1993). La mayoría de ellas son organizaciones familiares que representan su principal fuente de ingresos.

Del ejemplo tomado de la situación actual en la que se encuentran en el país se han extraído los datos que a continuación menciono, proporcionados por el propio dueño (Pequeño Empresario):

Considera que los principales problemas Administrativos que tiene su organización son los siguientes:

1. Renegociación de la deuda.
2. Admon. de cuentas por Cobrar.
3. Admon. de inventarios.
4. Admon. de cuentas por pagar.
5. Control y cobranza de planes de crédito otorgados.
6. Reajuste de empleados.

GENERACION 2000

TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME)

- El mismo considera que en las condiciones actuales lo más urgente es:
1. Renegociar la deuda.
 2. Cobrar cuentas atrasadas.
 3. Liquidar cuentas pendientes.

En el orden de prioridad anterior, cree que puede sacarla adelante. Es necesario mencionar que la mayor parte de los empresarios Micro y Pequeños, se encuentran bajo las mismas condiciones, esto es, con la misma problemática administrativa.

La empresa tomada como ejemplo presenta el siguiente esquema de Pasivos:

| | |
|--------------------------|---------------------|
| Cuentas por pagar | \$ 2.000,000 |
| Documentos por pagar | 200,000 |
| Otros Pasivos acumulados | 500,000 |
| | |
| TOTAL | \$ 2.700,000 |

Pero, también cuenta con el siguiente esquema de Activos:

| | |
|---------------------|---------------------|
| Efectivo | \$ 1.600,000 |
| Valores Negociables | 500,000 |
| Cuentas por cobrar | 500,000 |
| Inventarios | 0,000 |
| | |
| TOTAL | \$ 3.600,000 |

Observando los esquemas anteriores, encontramos que la organización cuenta con más Pasivos que Activos, de donde se infiere lo siguiente:

$$\text{Capital de Trabajo} = 1'600,000 - 2'700,000 = (1'100,000.-)$$

TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME).

EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

Tiene un Capital de Trabajo negativo de \$ 1'100,000.- Lo cual indica que esta operando con capital de trabajo inexistente. Su indice de solvencia es el siguiente:

$$1'600,000.- / 2'700,000.- = 0.5925$$

Lo anterior muestra que tiene serios problemas de liquides. Sus Activos circulantes son menores a sus Pasivos circulantes, por lo cual tiene una capacidad mínima de pago para liquidar sus deudas.

Esto afecta directamente a su estabilidad Financiera. Para darle solución a este problema, se le plantea al dirigente lo siguiente:

- Originar Ventas en efectivo.
- Originar cuentas por cobrar que finalmente se conviertan en dinero líquido.
- Reajustar la producción para mantener un nivel de inventarios adecuado.

Todo ello, mediante una renegociación de su deuda que consista principalmente en:

1. Financiamiento en Capital de Trabajo.
2. Financiamiento para renovación de Maquinaria y Equipo.
3. Financiamiento para una Reconversión Industrial.

Se le plantea la oportunidad de mantener su empresa, cambiando su deuda de pesos a unidades de inversión, obteniendo además un financiamiento más al momento de la renegociación, con lo que podría nivelar su producción y generar las ventas necesarias para cubrir los montos de la deuda u obtener un margen de utilidad aceptable.

De esta forma, su empresa tendría oportunidades de mantenerse operando, con posibilidades de crecer en el largo plazo. Algo muy importante a mencionar, es que ésta se logró mantener operando ante la crisis, gracias a la inversión en Activos Fijos que había realizado y a la redistribución de capital que había hecho al financiar su capital de trabajo, orientandolo principalmente a producir y generar cuentas por cobrar, manteniendo inventarios más o menos constantes.

Sin embargo, lo señalado en el esquema anterior, se plantea como mecanismo para rescatar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país, de los efectos de la crisis económica que sufrió México en Diciembre de 1994.



**TESIS: SITUACION ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).**

Pero además, algo que deben de considerar tanto empresarios como el Gobierno Federal, es el espectro globalizador del comercio, al que México se ha integrado.

Si las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país consideran éste aspecto, será necesario establecer un nuevo esquema de desarrollo que permita a éstas organizaciones no encontrarse en desventaja frente a entidades de su mismo tamaño de otros países.

Considerando que la administración de una organización presupone el "todo" de la misma, es necesario ahora analizar los Aspectos de Mercado.

Un elemento muy importante a considerar es el de los Aspectos organizacionales. Las consideraciones administrativas no sólo se reducen a aspectos financieros, sino, además de ello, se consideran los organizacionales, que en la actualidad han cobrado mayor relevancia, al encontrarse la mayoría de ellas expuestas a los cambios que se están gestando en el mercado internacional.

Las organizaciones deben de realizar planes de desarrollo, con una visión a futuro, contemplando los posibles escenarios que se darán en el siglo XXI, considerando que en la actualidad lo que está definiendo la permanencia en el mercado de éstas son las redes de información.

La tecnología innovadora, en materia de telecomunicaciones será el principal factor que las organizaciones deben tomar en cuenta, pues se contempla que en el futuro, la mayor parte de los negocios se harán vía satélite.

Un ejemplo de ello, son las conferencias vía satélite que se han citado en Europa (Francia, Inglaterra e Italia principalmente) y en los Estados Unidos de Norteamérica. Las comunicaciones, se manifiestan en cambios trascendentales en las estructuras organizacionales, siendo posible que la descentralización de éstas no se dé en forma vertical, sino en forma horizontal, esto es, que las organizaciones futuras desarrollaran la mayor parte de sus actividades por medio de un personal reducido, el cual tenga conocimientos en el manejo de la tecnología de punta en materia de comunicaciones, y que desarrolle creatividad al internarse en las redes de información, de tal forma que encuentre las mejores oportunidades de realizar negocios para la organización en la cual se encuentre laborando.

Siendo que la mayor parte de la información es guardada en bancos de datos, se contempla que en el futuro, al introducirse en dichas redes, se podrá obtener de ellas, los precios de mercado del último minuto de los productos que se encuentren en negociación internacionalmente, así como la organización que lo está ofreciendo, obviamente los precios fluctuarán de acuerdo a la estructura financiera de la empresa.



SANTO DOMINGO, GENARO
CARRERA VELAZQUEZTESIS: SITUACION ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACION

De esta forma, por medio de la computadora en forma esencial, los ejecutivos del futuro podrán realizar negociaciones en forma impersonal, sin importar tiempo y, en especial, distancia, pues podrán realizar negociaciones desde México hasta Japón, todo mediante el uso de la PC y del manejo de los sistemas de telecomunicación.

Podría mencionarse que, los aspectos administrativos abarcan todas las operaciones de la empresa, pues en este aspecto, se sitúan desde la "alta dirección" hasta los "supervisores de operarios". Manejando las variables principales con las cuales operan se tienen a:

- Finanzas
- Producción.
- Mercadotecnia
- Distribución
- Comercialización.

Es por ello, que los aspectos antes mencionados se abordarán uno a uno, analizándolos por separado, dado que la importancia que reviste a cada uno de ellos para el buen funcionamiento de una organización requiere que se analicen individualmente.

5.2 PROBLEMATICA EN EL MERCADO.

Tomando como referencia los aspectos de Mercado ya analizados, las MPYMES del país se encuentran tremendamente impresionadas ante la globalización comercial.

Para algunos empresarios, se presenta como la oportunidad para tener una organización más sana y con mayores perspectivas de crecimiento. Mientras que para otros, es un reto insuperable, dado que las condiciones actuales no les permiten ver más allá de su permanencia.

Considerando que la MPYME se concentra en ocho áreas del país: Distrito Federal (15.64%), Edo. de México (8.49%), Puebla (7.97%), Jalisco (7.34%), Veracruz (6.13%), Guanajuato (5.00%), Michoacán (5.52%) y Nuevo León (4.23%); observaremos que los mercados que cubre son los del Centro, suroeste, Noreste y Norte del País.

Dado que la política de sustitución de importaciones practicada por el gobierno mexicano de 1940 a 1970 preponderantemente, se basó en las compañías transnacionales, y que las MPYMES que se desarrollaron en México fueron quedando como un elemento secundario, el desarrollo de éstas fué limitado al mercado de autoconsumo, proviendo de artículos a las localidades en las que se encontraban situadas.



Este es uno de los principales factores por los que las Micro y Pequeñas principalmente, no hallan encontrado el camino para desarrollarse con mayores perspectivas, dado que no se les apoyo desde sus inicios en la forma adecuada.

No se tomaron en cuenta las ventajas que presentan este tipo de empresas, tal y como se hizo en Japón.

La problemática en el Mercado que se tiene actualmente para éstas es la siguiente:

- Primeramente, continuar operando.
- Desarrollo tecnológico.
- Innovación en la producción (Nuevos Productos).
- Obtener una reglamentación en los estándares de calidad.
- Ingresar a los programas de exportación.

Además de los anteriores, es necesario mencionar que, ante los esquemas de globalización comercial, en el mercado nacional confluyen no sólo los competidores nacionales, sino también los extranjeros que cada vez captan un mayor número de compradores, dejando a las empresas nacionales con menores posibilidades de colocar sus productos.

Por lo cual lo importante en la actualidad es el desarrollo hacia afuera, esto es, ingresar a las redes de exportación.

Las probabilidades de que las empresas mexicanas MPYMES puedan ingresar a estas redes, es hoy en día casi nulo. Más sin embargo, dado que la mayor parte de éstas son muy flexibles, ya que se adaptan muy bien a los cambios, y con el apoyo adecuado para modificar sus estructuras tecnológicas y administrativas, las posibilidades de que puedan realizar exportaciones se abren más.

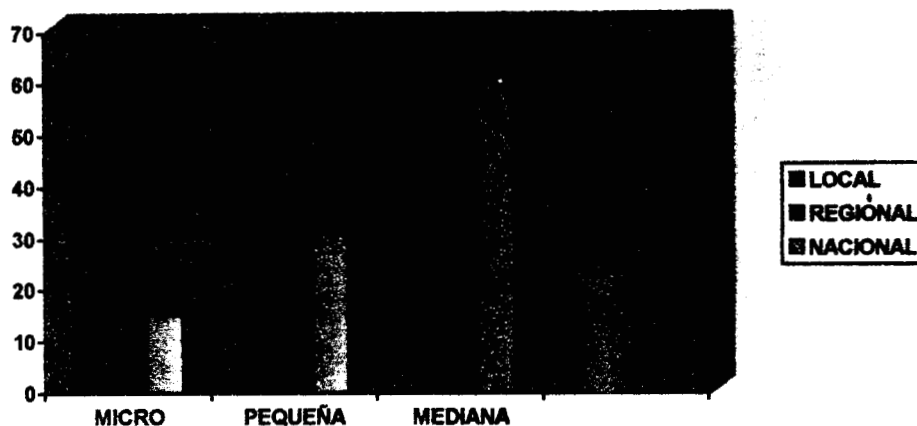
El principal giro en el cual pueden ingresar es el de la proveeduría de materiales elaborados o de semiproductos terminados (lo que en ocasiones se le denomina maquila).

Pero para poder hacerlo, es necesario mejorar la calidad de los productos nacionales. De ahí la importancia de establecer una normatividad en cuanto a los estándares de calidad se refiere, de tal forma que estén de acuerdo a los utilizados internacionalmente, para que puedan así, colocar sus productos en el extranjero.

En términos generales, el sector de la MPYMES ubica su mercado en el país, siendo menor su participación en la exportación. Sin embargo, su orientación hacia un tipo en particular resulta más completa, si dentro de lo que se entiende por mercado mexicano, se considera una subdivisión entre local, regional y nacional. Considerando lo anterior, podemos obtener la siguiente clasificación de participación nacional:

| | | |
|---|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTANCIANTE: EDUARDO GONZALEZ VILAZOQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | ENCUADRE EN ADMINISTRACION |

| TIPO DE MERCADO | TIPO DE EMPRESA Y PARTICIPACION (%) | | |
|-----------------|-------------------------------------|---------|---------|
| | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA |
| LOCAL | | | |
| REGIONAL | | | |
| NACIONAL | | | |



FUENTE: Bancomext, 1996

El conjunto de las MPYMEs constituye un sector clave en la economía mexicana, el grueso de la actividad empresarial del país se despliega en el mismo. Pero a pesar de ello, no es homogéneo. Aún cuando representan las mayores fuentes de empleo, la Microempresa constituye el rubro más débil y problemático en conjunto. Por el contrario, la pequeña y la mediana representan su lado más sólido.

Es muy posible que en el corto plazo, las microempresas desaparezcan como tales, tal vez por medio de la figura de la Fusión, existiendo solo Pequeñas y Medianas, principalmente tomando en cuenta los procesos globales del comercio.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Hoy en día, a pesar de que se ha creado por primera vez en México un proyecto de Política Industrial, las medidas para apoyar a estas empresas, se sigue orientando más a los mercados locales que a su desarrollo tecnológico y a la exportación, con lo cual no se soluciona el problema, sino que sólo se pospone para una crisis futura, pues de no cambiar las condiciones para éstas, el desarrollo de México dependerá sólo de la industria petroquímica.

La globalización del comercio, hace necesario integrarlas en perfectos grupos de identificación, esto es, por giro de actividad o por sector industrial.

Principalmente me refiero a una clasificación actual que dé datos fehacientes de las condiciones de los sectores productivos del país. De esta forma será más fácil destinarles apoyos para que puedan exportar.

Existen en nuestro país casos aislados de empresas Pequeñas que han ingresado a esquemas de exportación. Uno de ellos fue el realizado por Bancomext en 1989, en apoyo al sector industrial de la rama textil. Las características del proyecto fueron las siguientes:

La denominación del proyecto fue: **PRODCUTO-REGIÓN -MERCADO.**

Los resultados de éste, pueden ser un buen ejemplo de la operabilidad y efectividad de los apoyos integrales que pueden ofrecer las instituciones del gobierno mexicano. El proyecto de exportación fué dirigido al mercado alemán.

El objetivo fué propiciar el incremento de la capacidad exportadora, el monto y valor de las exportaciones del sector, así como modificar la composición de las exportaciones de una mezcla de hilos y telas hacia una de confecciones (ropa).

La iniciativa del banco consistió en convocar a numerosas empresas de la rama textil para incitarlas a participar de manera conjunta en el proyecto. Se les brindó información y promoción como, por ejemplo, la participación en ferias en Alemania o el envío de muestras, asesoría y capacitación sobre las características del mercado alemán, con apoyo de una firma consultora de ese país.

En sus inicios; el proyecto se centró en nichos específicos del mercado alemán, a saber:

- Ropa casual, especialmente mezclilla.
- Lencería, corsetería, ropa interior, de dormir y de playa femenina.
- Ropa de niños en general.
- Telas de algodón, algodón-nylon, algodón-likra y likra-nylon.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

RESULTADOS:

A cuatro años de iniciado, los resultados fueron satisfactorios, puesto que se lograron algunos de los principales objetivos. Así fué que el valor bruto generado por las Exportaciones pasó de 3.6 millones de dólares en 1989 a 13.4 en 1992, lo que significó un aumento de 272%. Asimismo, la proporción de los productos exportados se modificó, con una disminución relativa de las exportaciones de hilos en favor de las de confecciones.

Sin embargo, desde el punto de vista de la participación de empresas en el proyecto, los resultados fueron menos satisfactorios. De 153 contactadas inicialmente, 28 no manifestaron interés y 12 más no aceptaron recibir los apoyos del banco. Otras 81 sólo aceptaron el apoyo de Bancomext de manera parcial y 32 recibieron apoyo integral en el marco del proyecto.

De las que recibieron apoyo, total o parcialmente, es decir, 113, no lograron exportar 45 de ellas, 27 lograron realizar una exportación, 29 realizaron exportaciones ocasionales y sólo 12 han mantenido una actividad exportadora sostenida. En contraste, de las 12 que decidieron no recibir el apoyo, nueve no exportaron, tres exportaron una vez y ninguna de ellas mantiene su actividad exportadora. De esta forma, de 125 que participaron, una tercera parte ha logrado exportar al menos una vez y un 10% de las mismas se convirtieron en exportadoras permanentes.

Los resultados de este proyecto de exportación, manifiestan que, dando el apoyo adecuado a los empresarios, estos pueden desarrollar el potencial creativo que poseen, aportando desarrollo al país.

La participación en proyectos producto-región-mercado implicó para las empresas un cambio total en la forma de operar, lo cual puede resumirse en lo siguiente:

1. Inversión tecnológica.
2. Modernización organizativa.
3. Aumento en la productividad.
4. Mejora en la calidad de sus productos.

Todas las anteriores son características indispensables para poder ingresar al proceso de exportación a mercados internacionales. Es así que, la participación de la MPYMES maquiladoras en proyectos para la exportación requiere de incentivos para que diversifiquen sus relaciones de subcontratación y para que a mediano y largo plazo se integren a una red dentro del esquema de los proyectos de Bancomext, como el de Producto-Región-Mercado.



SUSTENTANTE: GENARO
ORTIZ VELÁZQUEZTESIS: SITUACIÓN ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN.

El comercio Internacional ha abierto sus fronteras, con lo que ahora los mercados ya no son tanto, regionales o locales ni nacionales, ahora **es el Planeta**.

En ese contexto, es necesario mencionar un elemento importante para que las MPYMES puedan exportar, éste es el diseño de una "estrategia de exportación". Esta normalmente se inicia con las preguntas: ¿Puedo exportar?, ¿A donde exportar? Para ello es necesario conocer la situación de la empresa, o sea, tener claro que tan competitiva es, para entonces seleccionar el o los países a atacar en el corto, mediano y largo plazo.

OBSERVACION:

Posiblemente se piense que la información que proporciono aquí no tiene nada que ver con la realidad actual de las MPYMES del país, pero así es, todo esto tiene que ver con la problemática que afecta a las empresas de este tipo en el país, en especial, a la que se tiene en el mercado, pues al estar México ante un tratado de libre comercio con los países de América del norte, con varios de América del sur (Chile, Bolivia, Perú) y ahora, que ha entablado relaciones de libre comercio con la Comunidad Económica Europea, el reto para las empresas Nacionales es aún mayor, pero lo es también la oportunidad.

Es así, como la MPYME del país se enfrenta a los siguientes problemas de mercado:

- Competidores locales.
- Competidores Extranjeros con participación en el mercado Nacional.
- Competencia Internacional (Necesidad de Exportar).

De lo anterior, es fácil inferir que los empresarios mexicanos necesitan forzosamente del apoyo del gobierno federal para poder constituir una red de exportaciones firme, que realmente imprima desarrollo Industrial al país.

5.2.1. DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE EXPORTACION PARA LAS MPYMES (MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS).

Para que se pueda incursionar en los mercados internacionales con éxito, por medio de un esquema de exportación, se deben considerar tres elementos básicos:

1. La propia empresa.
2. El mercado a atacar.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

3. La logística para hacer llegar los productos al país de destino al menor costo y oportunamente.

Lo anterior hace ver, que el entorno en el que se encontrarán las MPYMES es muy diferente al de los negocios en el mercado nacional.

Con base en los tres elementos anteriores, se debe de desarrollar una estrategia de comercialización internacional, en función de las características propias de cada empresa y de los requerimientos específicos del mercado a atacar. Dicha estrategia se basará en cinco elementos fundamentales:

1. Adecuación del producto y su empaque.
2. Determinación del precio de exportación y de la política de ventas.
3. Definición de los canales de distribución a utilizar, según segmentos de mercado.
4. Determinación de políticas de promoción y publicidad.
5. Servicio a ofrecer para contar con clientes satisfechos.

Con estos elementos, se iniciará la estrategia que servirá de base para iniciar operaciones reales de exportación de manera sólida y a largo plazo. Las exportaciones, en la actualidad para las MPYMES de México, se contempla como la posibilidad de convertirse en proveedoras de materiales terminados para las principales empresas Internacionales, logrando con ello la sofisticación tecnológica que permita en el mediano plazo, el desarrollo de innovaciones productivas que les permita incursionar en los mercados internacionales, compitiendo con productos similares.

Mucho se ha insistido en que el desarrollo tecnológico del país, tiene sus bases puestas en la MPYME, más sin embargo, los proyectos y programas que se crean para su apoyo, normalmente no tienen eficacia, o simplemente no se les dá el seguimiento adecuado, por lo que al largo plazo fracasan.

El mercado nacional, tan inundado de productos extranjeros, pone en evidencia el la política de sustitución de importaciones utilizada por el gobierno en el pasado, fué un gran error que freno el desarrollo de la floreciente industria mexicana.

Es así como, la estrategia de exportación para las MPYMES de México, se presenta como una opción necesaria, para que obtengan presencia en el mercado internacional, así como para que el país crezca y manifieste un desarrollo real en materia industrial y comercial. De esto se desprenden los siguientes elementos:

1. Desarrollo industrial.
2. Desarrollo Comercial.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

3. Equilibrio en la balanza de pagos.
4. Presencia en mercados internacionales.
5. Posibilidades de reevaluar la moneda nacional.

ESTRATEGIA POSIBLE PARA LAS MPYME (MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS) SU EMPRESA

INTERNACIONALES

Diagnóstico administrativo de la empresa.

- * Planeación
- * Organización.
- * Dirección.
- * Control.

- * Organización para exportar.

Diagnóstico de Producción.

- * Capacidad de producción por producto.
- * Ingreso marginal por producto.
- * Selección del producto a exportar.

- * Capacidad de oferta exportable.
- * Evaluación de la estructura de costos.
- * Evaluación del sistema de calidad, planeación y control de la producción

- * Cotización Internacional.

Fortalezas y Debilidades

Planeación Estratégica.

LOGÍSTICA

- * Identificación y selección de proveedores de servicios logísticos.
- * Evaluación de alternativas de medios de transporte, rutas e itinerarios.
- * Requerimientos de empaque y embalaje.
- * Documentación y trámites requeridos.
- * Identificación de gastos de exportación.

- * Forma de pagos y contratos

MERCADOS

Identificación de mercados

Competencia mundial

- * Países competidores.
- Precios de importación.
- * Volúmenes importados.
- * Condiciones acceso.

Identificación de clientes potenciales.

Selección del mercado a atacar.

Estudio del mercado.

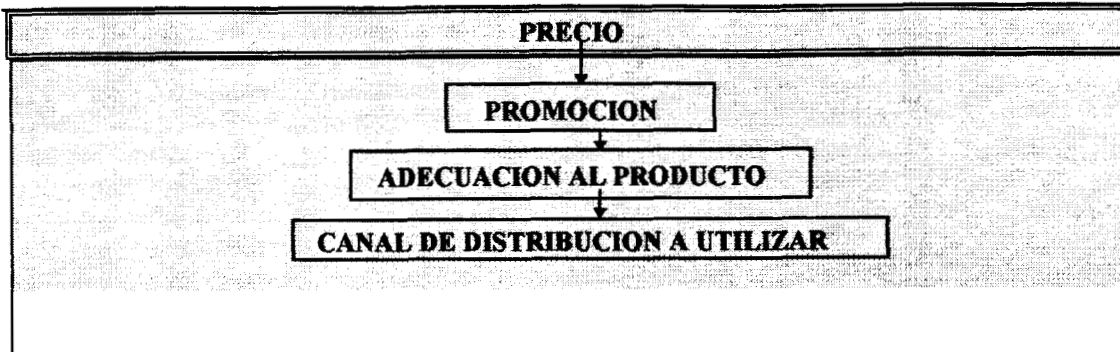
- * Canales de distribución.

- * Condiciones del mercado.

- * Tendencias.
- * Competencia.
- * Oportunidades y amenazas.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |



FUNCIONES PARA LA OPERACIÓN PRÁCTICA DEL PROCESO DE EXPORTACION.

El proceso de exportación implica la puesta en marcha de una estrategia de comercialización internacional definida previamente. En términos generales, éste proceso consiste en realizar la labor de venta, fabricación y atención de pedidos, envío de mercancías al país de destino, cobranza y servicio post-venta. Todo ello involucra los tres elementos básicos que son su empresa, el mercado y la logística de envío, lo que implica una coordinación integral al planear, dirigir y controlar las diversas actividades involucradas.

Para ello, se concibe la creación de un departamento de Comercio Exterior, el cual puede ser propio o se puede contratar externamente, debiendo estar organizado de manera que tenga la capacidad de coordinar de forma integral el proceso de exportación.

Este proceso lo puedo mostrar de la forma siguiente:

| | |
|---|---|
| LA EMPRESA | |
| <p>ELABORACIÓN DE OFERTA</p> <ul style="list-style-type: none"> * Cotización internacional. * Formas de pago. | <p style="text-align: center;">LOGISTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> * Programa de embarques. * Negociación de fletes y seguros. * Negociación y despacho aduanal. * Documentos, certificados y -tramites gubernamentales. * Control y seguimiento del proceso de exportación. |
| <p>PLANEACIÓN Y PROGRAMA DE ACTIVIDADES</p> <p>ADQUISICIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> * Desarrollo de proveedores: | |

SUSTENTANTE: GENARO
ORTIZ VELÁZQUEZTESIS: SITUACIÓN ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN.

insumos, empaques, diseño, etc.

- * Control de calidad.
- * Programación y seguimiento de compras.
- * Economías de escala.

**FABRICACIÓN BAJO ESPECIFICACIONES
COORDINACIÓN DE DISTRIBUIDORES
MERCADOS INTERNACIONALES
VENTAS**

- * Promover internacionalmente los productos
- * Identificar y contactar clientes en mercados ya seleccionados
- * Envío de cotizaciones.
- * Negociación internacional.

ATENCIÓN Y SERVICIO Y SERVICIO A CLIENTES

- * Atención de pedidos.
- * Información al cliente.
- * Seguimiento.
- * Atención post-venta.

CONTRATOS Y COBRANZA INTERNACIONAL.

5.3 PROBLEMÁTICA DEL EMPRESARIO EN MÉXICO.

La intención inicial, al realizar este capítulo, fué la de extraer de la realidad la situación que se vive ahora, justo en este momento en México, en los Micro, Pequeños y Medianos Empresarios, en los aspectos que se contienen en este capítulo, pero, dado que las circunstancias económicas han golpeado fuertemente a los mismos, fue imposible que accedieran a dar información al respecto. Debido a ello, tuve que recurrir a los principales organismos empresariales de México, tales como CONCAMIN, CANACINTRA y COPARMEX para poder obtener la problemática que existe en el momento actual (1996) en México, en este caso en particular, en lo que se refiere a la **PROBLEMÁTICA DEL EMPRESARIO**.

Dado que la mayor parte de las MPYME del país son de índole familiar, los empresarios son normalmente los jefes de familia, que además de atender los problemas propios, tienen que atender los de la empresa.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Tomando en consideración esto, además de que siendo la MPYME la base del mercado interno de México, se tiene que actualmente ha tomado fuerza esta problemática cuando se piensa en la economía global, lo cual la hace más compleja.

Anteriormente el principal problema del empresario Micro, Pequeño y Mediano se resumía a atender los aspectos productivos (Materia Prima, obreros, gastos de fabricación), pero en la actualidad, su situación se complejizó al encontrar que su empresa debe de atender a estándares de calidad internacionales, para que sus productos puedan competir en el mercado nacional, sin hablar de que tenga posibilidades de exportación.

Aunado a lo anterior se encuentra el espectro financiero, que es la principal razón de que no se desarrollen, pues al no tener acceso a los recursos financieros es imposible que se puedan renovar constantemente su Activos Fijos.

En este aspecto, al mencionar que no tienen acceso a los recursos financieros, me refiero a que la banca comercial en forma especial, valua el otorgamiento de crédito a este tipo de empresas de "alto riesgo", por lo cual les es más difícil acceder constantemente, de acuerdo a sus necesidades.

Considerando los factores anteriores, además de otros que mencionaré más adelante, es que se torna muy compleja la situación del empresario en nuestro país.

En un boletín informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de diciembre de 1995, se acordó dar mayor apoyo, considerando para ello que la mejor forma de hacerlo era vía los propios empresarios.

Esto es, que tomando en cuenta que la Micro, Pequeña y Mediana juegan un papel fundamental en la generación de empleos, así como en la aportación al producto interno bruto (PIB), es importante que en estos momentos es indispensable establecer un entorno de mayor apoyo y atención, con la finalidad de fortalecer la planta productiva del país.

Para ello, se realizó el 29 de octubre de 1995, la Alianza Para la Recuperación Económica, en la cual, tanto el gobierno del país, así como los sectores productivos y el Banco de México aportaron elementos para tratar de equilibrar la situación de crisis.

Para brindar mayor apoyo a los microempresarios, en este acuerdo tripartita, el consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ha venido realizando un trabajo en la propuesta de desarrollar Centros de Competitividad Empresarial, por lo que los miembros de éste, retomando las buenas intenciones del APRE, han realizado un mayor esfuerzo para que en 1996 ya se esté realizando esta propuesta.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

La problemática no sólo se reduce a su permanencia en el mercado nacional, sino que además, ahora debe de contemplar el espectro globalizador de la economía, elemento que trasciende los aspectos organizacionales del país, que requiere de una mentalidad abierta al cambio. Para ello, el apoyo del gobierno federal, es ahora más que nunca, imprescindible para que el país fortalezca su estructura empresarial.

En forma específica, la problemática actual del empresario se concentra en los siguientes elementos:

1. Preparación profesional (Educación superior).
2. Capacitación constante de acuerdo al giro de la empresa.
3. Apoyo financiero por parte de las instituciones crediticias (Banca de desarrollo o Comercial).
4. Creación de asociaciones de empresarios que mediante grupos de trabajo, analicen los principales aspectos que impiden el desarrollo de sus empresas.
5. Desarrollo de redes de información nacional e internacional que apoye a los empresarios en la toma de decisiones.

Para dar atención a los puntos anteriores, ADMIC Nacional, A.C. (Asesoría a Microempresas) realizó la presentación de un proyecto de apoyo a los empresarios, el cual es muy interesante en su concepción, puesto que dadas las condiciones de inseguridad en la toma de decisiones por parte de los Micro, Pequeños y Medianos, su aplicación sería trascendental; el cual se ha denominado como **“Centros de Atención a Microempresas” (C.A.M.)**, cuyos principales objetivos son:

1. La creación de un modulo de atención directa y especializada, conjuntando esfuerzos y especializaciones, tanto de ADMIC Nacional, A.C. como de la Universidad Regiomontana.
2. Brindar asesoría en los campos de: Administración, legal, contable, fiscal, financiero y de mercadotecnia.
3. Formar e instituir un banco de datos que proporcione información económica y financiera sobre su comportamiento.

De esta forma, los Centros de atención son un esfuerzo parecido al realizado en años anteriores con el desarrollo de los CENTROS NAFIN PARA EL DESARROLLO DE LA MPYME, en los cuales también se da un apoyo integral a los micro, pequeños y medianos empresarios, al conjuntarse instituciones de crédito de banca múltiple, de banca de desarrollo, de asesoría legal, e instituciones educativas para atender sus principales dudas.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para su apoyo, la Secretaria del Trabajo y Previsión Social realizó la presentación del Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral, que tiene los Objetivos siguientes:

- * Fomentar la definición de normas de competencia.
- * Organizar los sistemas de Normalización y certificación.
- * Orientar los trabajos de los Comites de Normalización.
- * Promover y apoyar financieramente el desarrollo y aplicación del nuevo sistema.
- * Coordinar el marco Normativo aplicable a los organismos.

Su plan de ejecución consiste en implementar un sistema de Normalizado de Competencia laboral, de Certificación de Competencia Laboral, una Transformación de la oferta de Capacitación y estímulos de su demanda.

Con lo anterior, se observa claramente, que los organismo gubernamentales así como, los empresariales, están comenzando a realizar programas de apoyo, que preparen a los empresarios nacionales para la competencia internacional.

La certificación de la competencia laboral es un proyecto que en especial, dará mayor aliento a las empresa MPYM, evitando que se dé la competencia desleal a la que han tenido que recurrir para poder mantenerse en operación.

En cuanto al sistema de normalización, se pretende dar un estándar de calidad adecuado al desarrollo empresarial, comprendiendo los factores antes mencionados de: Capacitación, Información y toma de decisiones.

También, se presentaron avances del Programa Integral de la Promoción del uso de Tecnologías Informáticas para la competitividad de las Micro, Pequeña y Medianas, los cuales son:

- Instalación del Comité técnico del Programa.
- Elaboración del reglamento para la conformación de los "Paquetes Integrales".
- Determinación de la composición mínima de los "Paquetes Integrales" que contemplan:
 - a) Configuración del equipo.
 - b) Contenido de las aplicaciones (software administrativo).
 - c) Servicios de implementación.
 - d) Capacitación.
 - e) Soporte técnico.
- Inicio de la renegociación de recursos financieros con BANCOMEXT y NAFIN.
- Se encuentra por finalizar la negociación de la poliza con la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec).



SUSPENSANTE: GENARO
CRUZ VELAZQUEZTESIS: SITUACION ACTUAL
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
(MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACION

- IBM de México, S.A., presentó el programa de "ayudaSI", mediante el cual se proporcionará asesoría gratuita para la adquisición de Sistemas de Información.

De esta forma, los avances para dar solución a la problemática del empresario en nuestro país están dando un expectativa de posible crecimiento en el corto plazo. Ejemplo de ello son los "grupos de trabajo" que se han creado para otorgar apoyo a los Micro, Pequeños y Medianos Empresarios.

A continuación abordo los puntos relevantes que tienen relación con dicha problemática.

5.3.1 PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO.

En el aspecto de financiamiento, NAFIN presentó en la última reunión del grupo de trabajo en Dic. de 1995, el Reglamento del Comité de Apoyo al Financiamiento (CAF), y explicó la metodología que seguirá para la resolución de los casos presentados.

Por otra parte, la Asociación de Banqueros de México (ABM), informó que hasta el mes de octubre de 1995 tenía un avance en las cartas intención de créditos empresariales del 82% y se habían acordado 13,633 reestructuraciones, lo que significa un avance del 20% en relación al número de cartas intención firmadas.

El Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), con motivo del primer Encuentro Nacional de Proveeduría Industrial Comercio realizado en la Ciudad de México, presentó un esquema financiero para el apoyo a proveedores de empresas comerciales. Este mecanismo consiste en un financiamiento a la comercialización, que toma como garantía colateral las cuentas por cobrar a cargo de la cadena comercial compradora y contempla en una primera etapa, canalizar \$500 millones a través de los Bancos Comerciales.

Así mismo el plazo máximo de este apoyo estará en función a la fecha del vencimiento estipulada en el documento de cobro, pudiendo otorgar hasta el 100% de los requerimientos de la empresa proveedora sin exceder de \$500 millones.

5.3.2 PROBLEMÁTICA FISCAL.

A este respecto, la propuesta del Consejo Nacional del "Plan de Fomento al Ahorro y Desarrollo Empresarial", resulta ser una solución para promover que del flujo de efectivo, se realice una provisión de dimensión pequeña, pero sustanciosa para que los empresarios ahorren lo suficiente para hacer frente a contingencias. De este consejo se obtuvieron los siguientes avances:



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

- En octubre, se envió la propuesta al Presidente del Consejo Asesor Fiscal (CAFI), para que ésta sea analizada. Así mismo, se informó que éste documento será agendado para la segunda etapa de los trabajos del CAFI.
- En cuanto al Impuesto Sobre la Renta, aspecto que causa principal problemática, al ser considerado en ocasiones inconstitucional, pues se paga demasiado. Este grupo de trabajo obtuvo los siguientes resultados:
 - a) Auto facturación. Se propone que este régimen sea establecido en las reglas de carácter general.
 - b) Interés moratorios: Se establecerá en el ISR los intereses moratorios que se deben acumular en terminos reales hasta que efectivamente se cobren y su acreditamiento hasta que se paguen.
 - c) Cuentas Incobrables: Sustituir en el reglamento del ISR los 60 salarios mínimos del D.F. por un monto fijo de \$ 2,000.00 sujetos a actualización; además de establecer para las quiebras el régimen de cuentas incobrables aplicado a la Suspensión de Pagos.

5.3.3 PROBLEMÁTICA DE MERCADO PARA EL EMPRESARIO.

Para éste aspecto de la problemática del empresario, se tomó como principal factor a considerar la "Exportación". Por ello, la intervención de Bancomext, es indispensable.

A este respecto, la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial se encuentra desarrollando una propuesta de Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (Decreto que establece el Régimen de las Empresas Comercializadoras).

Además, con el objeto de dar mayor información y simplificación administrativa, se enviaron documentos a CONCAMIN y CANACINTRA, para difundir y orientar a sus agremiados sobre demandas de las dependencias y entidades de Canada y Estados Unidos.

De los aspectos considerados dentro de la problemática del empresario, encontramos que existe un sustancial avance en los trabajos realizados por el gobierno federal para que los empresarios del país amplíen sus perspectivas, con una mentalidad orientada al comercio internacional.

Es muy probable que el desarrollo de empresas comercializadoras se expanda en el país, de donde, la participación de las Micro, Pequeñas y Medianas tomará importancia significativa.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

El papel de éstas estará en torno a las redes de proveeduría, aspecto que se ha visualizado desde ahora. Ejemplo de ello es el Primer encuentro que se desarrollo en la Ciudad de México del 24 al 26 de octubre de 1995, el cual vinculó a los proveedores nacionales con las principales cadenas comerciales del país, el cual arrojó las siguientes cifras:

Se contó con la participación de 52 grandes cadenas comerciales, con una demanda de 2,939 productos (entre consumo básico y mercancías generales). Se tuvieron:

6,848 visitantes

y se efectuaron:

8,915 entrevistas

De las cuales el 73% tienen posibilidades de establecer negociaciones en corto o mediano plazo. Tomando como referencia los perfiles que los proveedores requisitaron durante el evento, se obtuvo que la mayoría de los asistentes pertenecen a los estratos de micro y pequeños industriales.

Durante el evento, varias empresas realizaron operaciones de negocios, lo cual indica que es un estupendo vinculo de acercamiento entre los proveedores y cadenas comercializadoras que en la mayoría de las veces por desinformación se desconocen.

Así mismo, en apoyo a los empresarios y como solución a la problemática en la que se encuentran, se efectuó uno más, el cual fué denominado INTEREXPORT, reuniendo a proveedores Nacionales de la Industria Maquiladora, en el que participaron 80 empresas maquiladoras que en conjunto buscaban proveedores para 2,000 productos distintos. Se obtuvieron de este encuentro los siguientes resultados:

2,180 visitantes

Y se efectuaron:

3,798 Entrevistas

De los cuales el 71% ha sido identificada por las maquiladoras con potencial de concentrarse en corto plazo, tal es el caso de las empresas: Plásticos Panamericanos, S.A. de C.V., Apiesa S.A. de C.V., Representaciones y Comercializaciones de Jalisco, Polímeros Nacionales S.A., etc.

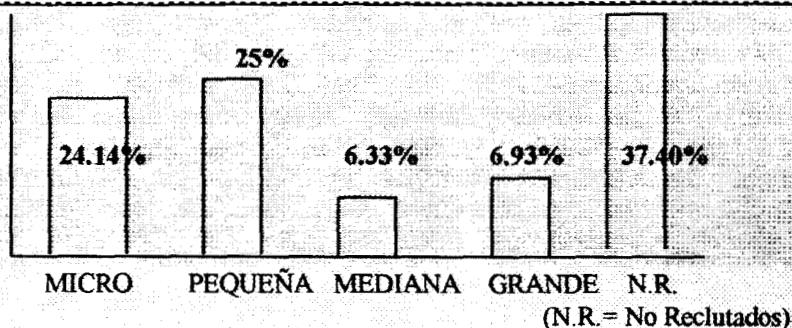
Así mismo, de este evento, se obtuvo como resultado que las micro y pequeñas fueron las que tuvieron mayor participación, como se muestra en la gráfica:



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



ESTRATO DE EMPRESAS PROVEEDORAS ASISTENTES AL EVENTO.



Boletín informativo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, diciembre de 1995.

Por último, el 95% de los empresarios visitantes manifestaron haber cubierto sus expectativas, al igual que las empresas expositoras opinaron lo mismo.

Como se mencionó anteriormente, la preocupación por darle solución a la problemática de los Empresarios, se creó el Centro de competitividad Empresarial. Tratando de aclarar las dudas a este respecto, es necesario conocer los principales elementos que lo integran.

5.3.4. CENTRO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.

MARCO DE REFERENCIA.

1. Existe una demanda generalizada de la comunidad empresarial para que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MPYME) reciban apoyos inmediatos.
2. Se sabe que los instrumentos de apoyo se encuentran dispersos y desarticulados y no están precisamente a su alcance.
3. La crisis económica del país hace urgente elevar la calidad de la administración y la aplicación de los apoyos.

Seguramente existe la pregunta, ¿Qué son los centros de competitividad?, dado que posiblemente solo se pudiera referir al nivel productivo.

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |

Pero, el Centro de Competitividad es un lugar fisico donde podrán acudir los empresarios para recibir de manera personalizada todo tipo de apoyo y servicios orientados a resolver sus necesidades.

MISION.

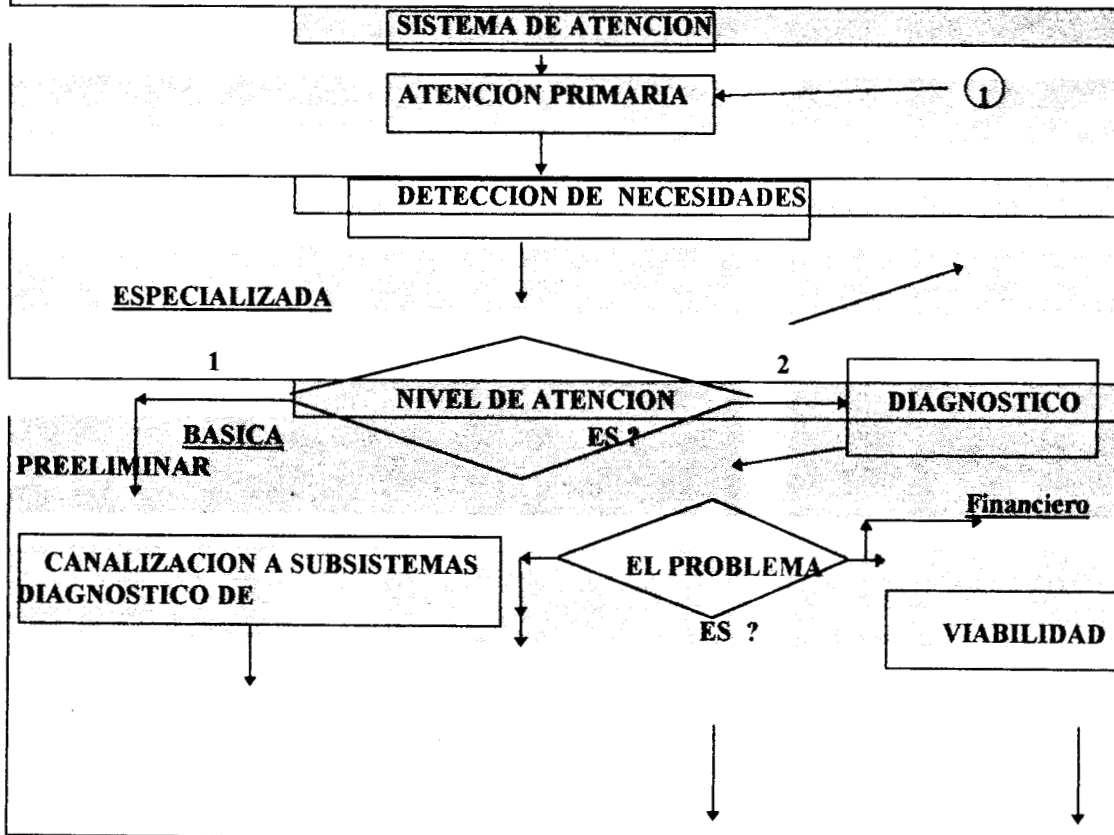
La misión es: "Proporcionar servicios de atención directa y especializada a las micro, pequeñas y medianas empresas.

SERVICIOS.

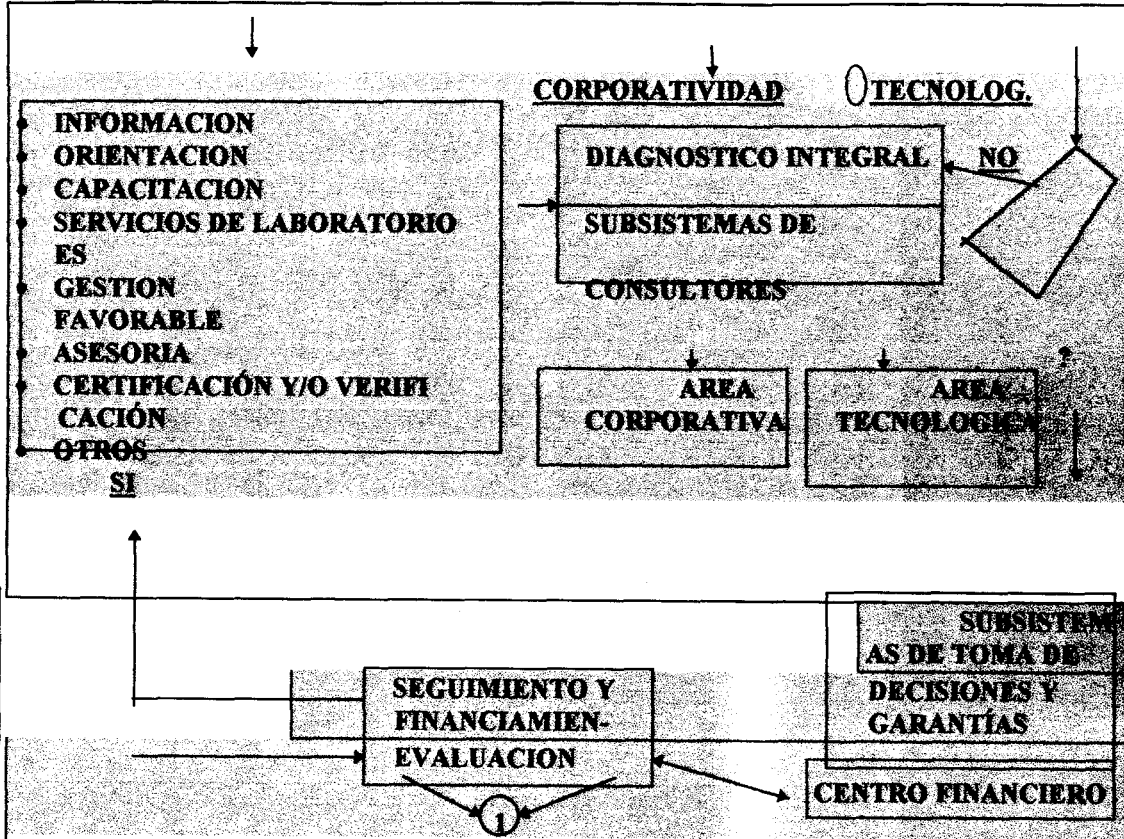
Los Centros de Competitividad proporcionarán a los empresarios previa detección y diagnóstico, servicios de atención básica y/o especializada en un modelo que integra servicios de información y gestión de trámites, hasta financiamiento y garantías.

FUNCIONAMIENTO.

Su funcionamiento se explica con el siguiente gráfico:



| | | |
|------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO CRUZ VELAZQUEZ | TESIS: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |



ATENCION PRIMARIA: Es el proceso mediante el cual un promotor proporciona información general al empresario sobre los servicios disponibles, canaliza al área correspondiente y se responsabiliza de dar un seguimiento adecuado y eficaz.

DETECCION DE NECESIDADES: Un promotor identifica la problemática del empresario y definirá el nivel de atención que requiere, ya sea ésta básica o especializada.

ATENCION BÁSICA: Interconexión con los subsistemas generales de información específica o canalización a los generales de atención que ya existen y que brindan diversos organismos.

ATENCIÓN ESPECIALIZADA: Se realiza la aplicación de un diagnóstico formal desde el punto de vista integral (financiero, tecnológico y/o corporativo), para posteriormente canalizarlo al subsistema de Financiamiento y Garantías.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Todo lo anterior realizado por consultores, a través de un esquema de seguimiento puntual sistematizado y por ejecutivos de cuentas asignados desde la etapa de atención primaria, para una mejor atención y satisfacción del empresario.

AVANCES QUE REPRESENTA LA CREACION DE UN CENTRO DE COMPETITIVIDAD.

Dentro de este enfoque de mejora de las condiciones de la estructura empresarial de México, el 18 de septiembre de 1995 CANACINTRA y UNAM presentaron un proyecto de Centros de Atención a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas teniendo como base el modelo de SECOFI, el cual consiste en desarrollar un esquema de atención directa y especializada que integre los apoyos disponibles, capitalice los esfuerzos de los sectores gubernamentales, y sistematice el proceso de prestación de los servicios.

El 16 de octubre, se presentó el modelo maestro de los Centros de Competitividad y el plan de ejecución para la instalación del Centro Maestro que actuará como franquiciante del modelo de atención, por tal motivo a principios de 1996, se planeó poner en marcha este modelo.

Por otra parte, se instaló el Comité Técnico del Sistema de Atención a la Micro, Pequeña y Mediana, el cual está conformado por: SECOFI, NAFIN, DDF, CANACINTRA, CONCAMIN, CAINTRA, ADMIC, UNAM, UAG, y la UNIVERSIDAD REGIOMONTANA, y su objetivo es desarrollar y documentar la "franquicia maestra", mediante la coordinación y homologación de los trabajos de sus miembros y dentro del Comité Técnico se integraron ocho grupos de trabajo:

- Atención Primaria.
- Atención Básica.
- Diagnóstico Preliminar.
- Diagnóstico de viabilidad.
- Consultores.
- Financiamiento y garantías.
- Seguimiento y Evaluación.

Todo ello, con el objetivo de contar con el anteproyecto al término del mes de enero y proceder a la inauguración del Centro de Competitividad.

De acuerdo a lo anterior, la solución a la problemática del empresario en México, está encontrando posibilidades con la integración de centros de apoyo integral, que les den asesoría profesional para dar respuesta a sus problemas.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Estos sin duda, es un enorme avance con respecto a lo que se logró con los Centros NAFIN para la Micro, Pequeña y Mediana, los cuales sólo en un principio brindaron atención integral, despues con los eventos coyunturales de la economía mexicana, la afluencia a los mismos disminuyó, con lo cual, su permanencia se tuvo en duda.

En la etapa actual de la economía mexicana, cuando por primera vez en la historia de México, se ha integrado a la política económica un sistema planeado de Política Industrial, el apoyo con mecanismos como el mencionado para ayudar al empresariado mexicano, hace vislumbrar un desarrollo más eficiente para la economía del país, y en éste caso en particular, para la planta básica productiva que en un futuro, seguramente será el principal foco de atención por parte del las empresas internacionales y por parte del gobierno mexicano, me refiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

5.4 PROBLEMÁTICA FINANCIERA.

Una ves que se han abordado los aspectos de mercado, administrativo y del empresario, es imprescindible abordar el tema de la PROBELMATICA FINANCIERA, dada la relevancia que tiene para la operación y permanencia de las organizaciones.

En nuestro caso en particular, para la Micro, Pequeña y Mediana organización, se concentra en dos aspectos fundamentales:

1. Pasivos a corto plazo (crédito de Banca Comercial).
2. Falta de liquidez.
3. Acceso negado a la financiación (en pausa).
4. Proceso de reestructuración de pasivos (renegociación de la deuda).
5. Necesidad de apoyo tecnologico y financiero para la actualización de activos fijos.

Además de lo anterior, podemos añadir, la necesidad de crecimiento que tienen, el cual no será posible, si el gobierno federal no realiza el rescate de las mismas.

Por ejemplo, en el caso del pasivo a corto plazo, la única forma que tienen para poder solucionar este problema, es mediante el acceso al financiamiento, para cubrir sus compromisos de corto plazo, y poder aplicar un excedente para el proceso de producción, el cual le permita continuar operando, pero, para ello, es también necesario realizar la renegociación de la deuda, para que con lo fondos obtenidos de su operación normal, pueda cubrir los montos acordados de renegociación.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

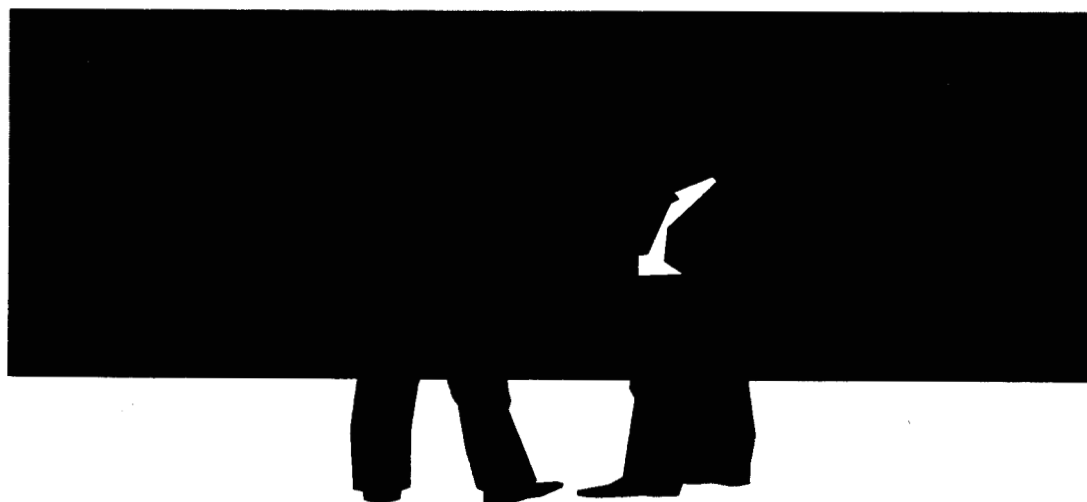
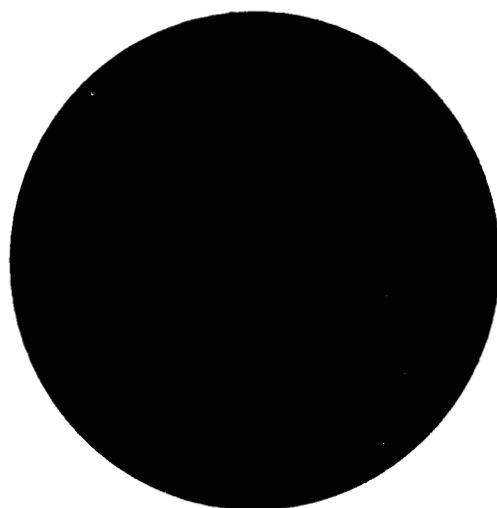
De esta forma también se solucionaría el problema de Liquidez, pues el proceso normal de su funcionamiento les permitiría tener recursos para hacer frente a las posibles contingencias.

Esto es, que la clave de todo este proceso, es el acceso al financiamiento, lo cual va unido al apoyo tecnológico, para que los recursos aplicados tengan un uso eficaz y eficiente.

La Problemática financiera de la MPYME se resume en los puntos anteriores, se pueden poner ejemplos de estados financieros que reflejen la reducción en el flujo de caja, y con ello, de la falta de liquidez, lo cual sería repetitivo.

Este tema lo abordo con mayor contenido en el Capitulo 7, en el cual hablo de las fuentes de financiamiento. Realizo un análisis de la estructura financiera de éstas empresas, de los estados financieros, y la forma en la cual distribuyen su capital las MPYM. Este aspecto se relaciona íntimamente con el crecimiento, pues, de acuerdo a la estructura que diseñen los empresarios, será la posibilidad (mayor o menor) que tengan.

*CAPITULO 6.
SOLUCIONES A LA
PROBLEMÁTICA.*



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 6. SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA.

6.1 PLANEACION FINANCIERA.

En el tópic que he estado utilizando para la elaboración de este trabajo, la necesidad de encontrar soluciones para mejorar las condiciones de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es esencial para su desenvolvimiento eficiente en el futuro.

Es por ello que considero que la Planeación Financiera es uno de los factores más importantes que los empresarios (sean del tamaño de empresa que sean) deben de considerar, para dar una mejor asignación de los recursos, además de estar en posibilidad de conocer mejor las condiciones en las que se encuentran.

De esta manera, es como los empresarios podrán tener un mayor control de las actividades que desarrollen, en el presente y en el futuro probable. La Planeación Financiera, tiene una relación de semejanza con la Planeación Estratégica, dado que contempla planes a "Corto Plazo" y a "Largo plazo", en los cuales se encuentra en la posibilidad de realizar actos futuros en el presenta. Es el caso de los planes a largo plazo (o estratégicos), es algo así como "mirar el presente desde el futuro", es avanzar lo más organizadamente posible hacia los acontecimientos, de tal forma que las organizaciones logren los objetivos que se plantéen. Lo importante en este proceso, es la concepción de las metas, que por lo general son las siguientes:

1. Permanencia en el mercado.
2. Conformidad y equidad con la sociedad y el gobierno.
3. Crecimiento.
4. Descentralización.
5. Innovación constante.
6. Desarrollo de tecnologías.
7. Éxito internacional.

Es así, que en las organizaciones MPYM se deben de desarrollar este tipo de procesos, de acuerdo a las características especiales de cada una de ellas.

En este caso, dado que las Micro son en las que menos se aplican este tipo de herramientas por su reducido tamaño, y por considerar los empresarios que no les son de utilidad estos procesos administrativos, la mayor parte de la información que recopile para la elaboración de este capítulo, es referida a la Pequeña y a la Mediana Empresa, que son en las que se aplican más este tipo de procesos, con la debida afirmación, de que es posible desarrollar un sistema que sea aplicable a la Microempresa, con el fin de que pueda desarrollar con mayor éxito sus actividades.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS: TÍTULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

De la problemática analizada en los capítulos anteriores (4 y 5), se desprende, que la principal razón de ésta se refiere al factor Financiero, dado que de él se derivan el desarrollo de la producción, la búsqueda de canales de distribución en los que se puedan colocar los productos (Mercado) y el desarrollo de procesos administrativos que permiten que se cumplan las metas de la organización (Administración).

Cuando se habló de la Interrelación que existe entre el Sistema Financiero y el sector Productivo, se percibió que ésta es muy estrecha, dado que las empresas están en constante relación con la banca comercial principalmente, para desarrollar sus actividades, lo cual explica la existencia del capital financiero en la actualidad.

El Capital Financiero es el que mueve las redes de la producción mundial, y en México la situación no es diferente, este capital, sea Nacional o extranjero, se encuentra en todas las ramas de actividad, principalmente representado por las organizaciones Transnacionales que ostentan la mayor proporción de capital social exhibido de las que operan en México. Este capital tiene diversos orígenes como son:

- Aportaciones de socios.
- Utilidades por ventas de la empresa.
- Utilidad por la venta de acciones.
- Utilidades de una empresa subsidiaria, etc.

Este capital representa la consecución de una planeación financiera bien organizada, la cual ha trascendido las fronteras del país de origen, llegando a contemplar en sus planes anuales la participación de diversas instituciones bancarias de nacionalidades diferentes.

En el caso de México, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas nacionales, cuentan con apoyo de la Banca de desarrollo (o de segundo piso), esto es, recursos para apoyar el crecimiento de la planta productiva del país. Pero, éstos los canaliza a través del gobierno federal en éste concepto, y tiene diversos orígenes, que también son el resultado de el proceso del capital financiero.

En el caso de la planeación financiera, se considera que es un aspecto que tiene especial importancia para el funcionamiento y la supervivencia de la empresa. Su objetivo primordial es mostrar toda una serie de pasos a seguir como un mapa, para la orientación, coordinación y control de las decisiones, con el único fin de que se dé cumplimiento a las metas planteadas.

De acuerdo a Gitman, son dos los elementos clave en el proceso de la planeación financiera: la Planeación del efectivo y la Planeación de las Utilidades. La primera consiste en la elaboración de presupuestos de caja.



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En el caso de las Pequeñas y Medianas, la elaboración de estos presupuestos les permitirá tener un mayor nivel de efectivo, lo cual es benéfico, dado que así podrán aprovechar las oportunidades actuales del mercado globalizado, al tener mayor capacidad de adquirir tecnología y materias primas para la elaboración de productos con calidad de exportación.

La Planeación de Utilidades, se obtiene por medio de estados financieros proforma, los cuales muestran las metas que se tienen a futuro en cuanto a ingresos, activos, pasivos y capital social. Los presupuestos de caja y los estados proforma son útiles, según Gitman, no sólo para la Planeación Financiera interna, sino que forman parte de la información que exigen los prestamistas tanto presentes como futuros. Esto es, que son documentos que exigen normalmente lo bancos para poder otorgar un crédito.

6.1.1 PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

Para las MPYME, pero en especial, para las Pequeñas y medianas, el proceso de planeación les permite desarrollar mayores expectativas de permanencia y crecimiento. Este proceso comienza con los planes financieros a largo plazo o estratégicos, que a su vez conducen a la formulación de los planes de operaciones y presupuestos a corto plazo. Se parte de lo general para llegar a lo particular. Los planes a largo plazo serán los que orienten las actividades paso a paso para poder desarrollar las áreas específicas, como ventas o producción.

PLANES A LARGO PLAZO.

Los Planes a Largo Plazo, se refieren a decisiones financieras, y la estimación de sus efectos. Estos cubren periodos de dos a diez años, pero por lo general se utiliza el plazo de cinco años para su desarrollo. Se concentran en los gastos de capital, actividades de investigación y desarrollo, decisiones de mercado y comercialización y las fuentes más importantes de financiamiento.

| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Dado que las empresas Pequeñas y Medianas presentan ciclos de producción relativamente cortos, y por tanto, con alto grado de incertidumbre, la planeación financiera les permitirá tener una mayor confiabilidad en la toma de decisiones y en la aplicación de los recursos obtenidos, además de proporcionarles la información necesaria para la mejor elección de las fuentes de financiamiento más idóneas para ellas.

PLANES A CORTO PLAZO.

Este tipo de planes también son conocidos como operativos, y se refieren en forma especial, a las decisiones financieras a corto plazos y los efectos financieros anticipados de

tales decisiones. Abarcan periodos de tiempo de uno a dos años. Los insumos más importantes son el pronóstico de ventas y diversas formas de información acerca de las operaciones y las finanzas de la empresa.

Los resultados clave comprenden, ciertos presupuestos de operaciones y de efectivo y los estados financieros proforma (Balance General y Estado de Resultados). Estos planes les permiten a las Pequeñas y Medianas, realizar una mejor distribución de los ingresos que lleguen a caja.

Partiendo del pronóstico de ventas, se desarrollan los de producción, los cuales consideran el tiempo necesario para convertir las materias primas en productos terminados. Con base en ellos se pueden estimar la mano de obra directa requerida, los gastos de fabricación y los costos de operación.

Lo anterior aplicado a la MPYME, les permite diseñar por ejemplo, un sistema de alineación de salarios en el departamento de producción, además de poder realizar la programación de la mano de obra requerida para la elaboración de los productos, además al tener la estimación de los gastos de operación, el poder hacer ajustes para disminuir los mismos, realizando acciones como las mencionadas en el ejemplo anterior.

Una vez que se han efectuado las estimaciones anteriores, es posible elaborar tanto el Estado de Resultados pro-forma como el presupuesto de caja. El Balance General pro-forma, habrá de tener como insumos básicos el estado de resultado, el presupuesto de caja, el plan de gastos de capital, el plan de financiamiento a largo plazo y el balance general actual.

De esta manera observamos que los elementos clave para la elaboración de una Planeación Financiera son:



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

1. Los planes a largo plazo
2. Los planes a corto plazo, y dentro de ellos:

- El Presupuesto de Caja o de Efectivo,
- El Estado de Resultados Pro-forma, y
- El Balance General Pro-forma.

La mayor parte de los asesores financieros, recomiendan a las Micro y Pequeñas el que realicen planes a largo plazo, dado que su margen de participación en el mercado es menor que el de las medianas y de las grandes empresas. La MYP empresa, no realiza por lo general, investigación y desarrollo, pues la mayor parte de sus actividades están orientadas a producir, tampoco realiza investigaciones constantes o amplias de mercado, dado que sus clientes son fijos (labores de maquila). Más sin embargo, los planes a corto plazo, aportan elementos de estudio que son posibles de realizar, como por ejemplo, el presupuesto de caja que les permitiría tener una solvencia inmediata, principalmente en el caso de la Microempresa, que debe de tener efectivo constantemente para desarrollar la mayor parte de sus actividades, como lo es el una Tienda de abarrotes, o un minisuper. A continuación, menciono los elementos más importantes de la Planeación a corto plazo, por considerarla de gran importancia para la MPYME.

6.1.2 PLANEACIÓN DE EFECTIVO: PRESUPUESTO DE CAJA.

El presupuesto de caja, o predicción de efectivo, permite planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Suele atenderse prioritariamente a la planeación del superávit y el déficit de efectivo. Por ejemplo, una empresa que espera un superávit de efectivo puede planear inversiones a corto plazo (valores negociables), si por el contrario se espera un déficit, debe buscarse un financiamiento a corto plazo (documentos por pagar). El presupuesto de caja proporciona una perspectiva clara del tiempo que se requiera a fin de obtener las entradas durante un periodo determinado.

Por lo general un presupuesto de caja cubre un periodo de un año, aunque puede realizarse para un periodo mayor. Existe un factor a considerar en cuanto a los presupuestos de caja, entre más estacionales e inciertos resulten los flujos de efectivo, será necesario realizar un mayor número de intervalos. Los intervalos en este caso, son las diversas actividades que desarrolla la empresa.

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En el caso de las **micro o pequeñas**, debido a que se rigen por pautas estacionales en la administración de efectivo, suele presentarse el presupuesto de caja sobre un base mensual. Por el contrario, las **medianas y las grandes empresas** que presentan pautas más estables en sus flujos de caja pueden utilizar intervalos de tiempo trimestrales o anuales.

Si el presupuesto de caja se elabora en periodos que comprendan más de un año, la posibilidad de analizar los intervalos de tiempo se reducen, dado que el riesgo y la incertidumbre aumentan, y por ejemplo, realizar un pronóstico de ventas resulta ser menos probable.

PRONOSTICO DE VENTAS.

Es el insumo más importante del proceso de Planeación Financiera a corto plazo, y por tanto, de todo el presupuesto de caja.

Consiste en la predicción de las ventas de la compañía sobre un periodo determinado y es por lo general el departamento de ventas el encargado de proporcionarlo a la gerencia administrativa.

En este caso, estamos hablando de que, éste pronóstico es posible aplicarlo en la mediana empresa y posiblemente en la pequeña, pero no en la Micro, dado su tamaño tan reducido. La estimación de las ventas es realizada por lo general, por el propio empresario que es también, en la mayor de las veces el dueño.

Con base en la predicción de las ventas, se estiman los flujos de efectivo mensuales que resultarían de los ingresos proyectados, por producción, por inventario y por los desembolsos que implican.

Así mismo determina el nivel de activos fijos requerido y el monto del financiamiento, de haber alguno, que necesita para apuntalar el nivel planeado de producción y ventas. La predicción puede basarse en un análisis de información ya sea interna o externa, o por una combinación de ambas.

PREDICCIÓN EXTERNA.

Se apoya en la elaboración que puede observarse entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto nacional bruto (PIB), nuevos proyectos de habitación y el nivel de ingresos personales.



| | | | |
|---|--|---------------------------------------|---|
| GENERACION 1966 | | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. | |

Las Micro y Pequeñas, observarán estos indicadores en forma especial, principalmente para poder aprovechar las oportunidades de participación en los proyectos que se estén desarrollando, y no tanto para observarlos como indicadores de la actividad económica del país, más sin embargo, es verdad que existe correlación entre la actividad económica del país y las posibles ventas que desarrollen las empresas, pues al haber estabilidad y crecimiento, es posible proyectar un incremento en ventas futuras.

PREDICCIÓN INTERNA.

Se basa en una encuesta, o consenso, de las predicciones de ventas obtenidas por los conductos internos propios de la empresa. Por lo general, se pregunta a los agentes de ventas de las compañías qué cantidad de unidades de cada producto esperan vender en el año venidero.

De esta manera, se acumulan las opiniones, se analizan y se saca un promedio, ajustando los datos con el del volumen real del año anterior, o por el volumen real de producción.

PREDICCIÓN COMBINADA.

Las empresas se valen por lo general de una combinación de datos de predicción externos e internos al elaborar su predicción final. La información interna proporciona perspectivas para esperar un nivel determinado de ventas en tanto que la información externa sirve para incorporar los factores económicos generales al conjunto de ingresos esperados. La naturaleza del producto que se fabrica, puede afectar también la combinación y tipos de métodos que se empleen.

De acuerdo a lo anterior, las MPYME, pero en especial las Pequeñas y Medianas pueden desarrollar un presupuesto de caja para tener como base el desenvolvimiento futuro, basándose principalmente en el pronóstico de sus ventas.

En la etapa actual, cuando la planta productiva del país se enfrente a los procesos de exportación, más que a la cobertura del mercado nacional, la MPYME tiene la enorme necesidad de contar con fuentes de información fidedigna que les permita realizar pronósticos de ventas reales, y no con cifras infladas, que son por lo general el resultado de información errónea.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para el análisis de la forma en la cual se elabora un presupuesto de caja, es necesario integrar sus componentes uno por uno, para destacar la importancia que tiene cada uno de ellos en la elaboración del presupuesto.

Además, es importante mencionar que para las MPYME el presupuesto de caja o efectivo es esencial para el desarrollo de ventas, pues la mayor parte de su producción esta en función de la demanda de productos, y no se pueden dar al gasto de recursos en forma innecesaria. A continuación presento el formato general del presupuesto de caja:

| | Enero | Febrero | | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------|-------|---------|------|-----------|-----------|
| ENTRADAS DE EFECTIVO | | | | | |
| Menos: Desembolsos de efectivo | | | | | |
| FLUJO NETO DE EFECTIVO | | | | | |
| Más: Efectivo Inicial | | | | | |
| Menos: Saldo mínimo de efectivo | | | | | |
| FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO | | | | | |
| SALDO DE EFECTIVO EN EXCESO. | | | | | |

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Las entradas de efectivo comprenden todos los renglones de los que pueden resultar cualquier tipo de flujo durante un periodo financiero determinado, como lo son las entradas por ventas al contado y el cobro de cuentas pendientes.

La predicción de las ventas es en principio, meramente informativo, sirviendo para el cálculo de otros renglones.

Esto aplicado en la empresa mexicana, aporta posibilidades enormes de funcionar eficientemente, principalmente en el caso de la **Micro** que es la que aporta el mayor grado de no aplicación de este tipo de métodos.

También debido a la imposibilidad de poder extraer un ejemplo de la realidad, el cual aportara información más verídica de los procesos administrativos que siguen las **MPYME**, tuve que recurrir a las revistas de organizaciones como **CONCAMIN** o **CANACINTRA**, la cual pudiera servir a los fines de este trabajo. La información más actualizada que presentan la utilizan en base a "ejemplos". Debido a ello, es que preferí tomar uno, el cual tuviera toda la información que requería para este trabajo.

Uno de ellos es el siguiente, reforzándolo con la información contenida en el libro de Lawrence Gitman y correlacionándolo durante su desarrollo con la **MPYME** del país, realizando los comentarios pertinentes, que le den sentido de acuerdo a la Problemática ya mencionada.

6.1.3 CASO PRACTICO.

INDUSTRIAS CATRIONA S.A.

Es una empresa de tamaño medio, la cual se dedica a la venta de productos textiles (ropa).

Desea realizar un presupuesto de caja para los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre. Las ventas de catriona de Agosto y Septiembre fueron:

| MES | VENTAS NETAS |
|------------|--------------|
| | (\$) |
| AGOSTO | \$ 100,000.- |
| SEPTIEMBRE | \$ 200,000.- |

Se pronostican ventas de \$ 400,000.-, \$ 300,000.- y \$ 200,000.- para octubre noviembre y diciembre, respectivamente.



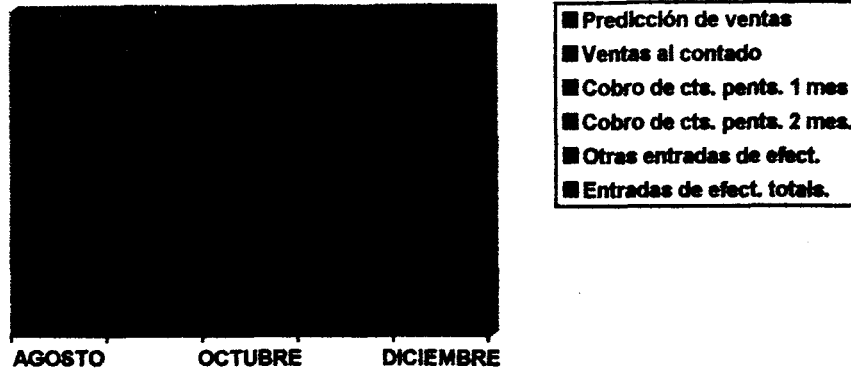
| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Anteriormente un 20% han sido al contado, el 50% ha generado cuentas por cobrar al cabo de un mes y el 30% restante han sido cuentas por cobrar al cabo de dos meses. Los gastos por cuentas incobrables no han sido considerados en este caso.

En diciembre la empresa recibirá \$ 30,000 en dividendos por acciones de una compañía subsidiaria. El programa de recepciones de efectivo que la compañía espera se contempla en la siguiente tabla:

PROGRAMA DE LAS ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS DE INDUSTRIAS CATRIONA (EN MILES DE PESOS).

| | Agosto (Real) | Septiembre (Real) | Octubre (Estimado) | Noviembre (Estimado) | Diciembre (Estimado) |
|------------------------------|---------------|-------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| Predicción de Ventas | \$ 100 | \$ 200 | \$ 400 | \$300 | \$ 200 |
| Ventas al contado (.20) | \$ 20 | \$ 40 | \$ 80 | \$ 30 | \$ 40 |
| Cobro de cuentas pendientes: | | | | | |
| Plazo de un mes (.50) | | 50 | 100 | 200 | 150 |
| Plazo de dos meses (.30) | | | 30 | 60 | 120 |
| Otras entradas de efectivo | | -- | -- | -- | -- |
| Entradas de efectivo totales | | | \$ 210 | \$ 320 | \$ 340 |
| | | | | | |

SUSTENTANTE: GENARO
ORTIZ VELAZQUEZ.TESIS.
TITULO: PROBLEMÁTICA
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN.

En el caso anterior, el Pronostico de Ventas, es meramente un informe que se elabora inicialmente y sirve de auxiliar para el cálculo de otros renglones.

Las ventas al contado de cada mes, representan el 20% de las totales vaticinadas para dicho mes. Las cobranzas representan el cobro de cuentas pendientes de meses anteriores.

Plazo de un mes: Ventas realizadas en el mes anterior y que generaron cuentas por cobrar que habrán de hacerse efectivas en el actual.

Plazo de dos meses: Ventas realizadas dos meses antes, las cuales generaron cuentas por cobrar realizables en el mes actual.

Otras entradas de efectivo, se espera que estas provengan de fuentes distintas. Pueden ser: dividendos por acciones, intereses recibidos, utilidades provenientes de venta de equipo, o por venta de acciones y entradas por contratos de arrendamientos financieros. En el caso anterior, la única entrada fue de \$ 30,000 de dividendos recibidos en diciembre.

El total de entradas, representan el saldo disponible. En el caso anterior, analizamos los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre, los cuales están contenidos en la tabla anterior.

Un elemento más a considerar, son los desembolsos de efectivo. Estos comprenden todos los gastos que se realizaron en el periodo cubierto por el presupuesto. Los desembolsos más comunes de este tipo son:

- Compras al contado.
- Pagos de dividendos en efectivo.
- Gastos de arrendamiento.
- Sueldos y salarios.



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Pagos de impuestos.
- Compra de maquinaria y equipo.
- Pago de intereses.
- Pago de prestamos y amortizaciones.
- Compras o retiros de acciones.

La mayor parte de las actividades por las cuales se realiza un desembolso de efectivo, requieren de especial atención, dado que los desajustes que por ello se den en las cantidades presupuestadas, repercutirán directamente al Estado de Resultados del periodo presupuestado.

Para la MPYME, la consideración de los desembolsos tiene especial importancia, dado que éstas realizan la mayor parte de los mismos por concepto de:

- Compras al contado.
- Pagos de cuentas pendientes.
- Gastos de arrendamiento.
- Sueldos y salarios.
- Pago de impuestos.
- Compra de maquinaria y equipo.
- Pago de intereses, y
- Pago de prestamos y amortizaciones.

Continuando con el ejemplo citado, industrias CATRIONA ha recopilado la siguiente información para elaborar un programa de desembolsos de efectivo para los meses de octubre, Noviembre y Diciembre.

COMPRAS.

Las compras son 70% de las ventas. 10% de esta cantidad se paga al contado, 70% en el mes siguiente inmediatamente al de la compra, y el 20% restante dos meses después de efectuada la misma.

DIVIDENDOS DE EFECTIVO.

Se pagarán en Octubre en efectivo por \$ 20,000.-

GASTOS DE ARRENDAMIENTO.

La renta de \$ 50,000.- será pagada cada mes.

SUELDOS Y SALARIOS.

Pueden estimarse añadiendo 10% de las ventas mensuales a la cifra de costo fijo de \$ 8,000.-



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PAGO DE IMPUESTOS.

Deben de pagarse en diciembre por \$ 25,000.-

COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPO.

En noviembre se comprará maquinaria nueva por \$ 13,000.-, a pagarse ese mismo mes.

PAGO DE INTERESES.

Se hará un pago por \$10,000.- en diciembre.

PAGO DE AMORTIZACION.

Se pagaran en diciembre \$20,000 por éste concepto.

COMPRA O RETIROS DE ACCIONES.

No se espera ninguna compra o retiro de acciones durante el periodo de octubre a diciembre.

En el caso de la compra o retiro de acciones, como es lógico, las Pequeñas y Microempresas no cotizan en bolsa, dado que su tamaño es una limitante especial para ello, además de otras características como el excesivo nivel de endeudamiento, bajo capital social y contable de operación, etc.

Esto es más bien aplicable para la Mediana y la Gran empresa que son las que por lo general cotizan en bolsa de valores.

Lo importante a observar de este método, es el proceso organizado de clasificación, tanto de ingresos como de erogaciones de efectivo que se deben de tener en cuenta, de tal forma que el desempeño de una empresa sea eficiente además de eficaz.

Al igual que en los ingresos, las compras de una organización también se realizan con plazos de crédito, tales como:

- Plazo de un mes: realizadas en el mes anterior que deberán de pagarse en el mes actual.
- Plazo de dos meses: representan las compras realizadas dos meses antes y que se pagan en el mes actual.

| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ DE LAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

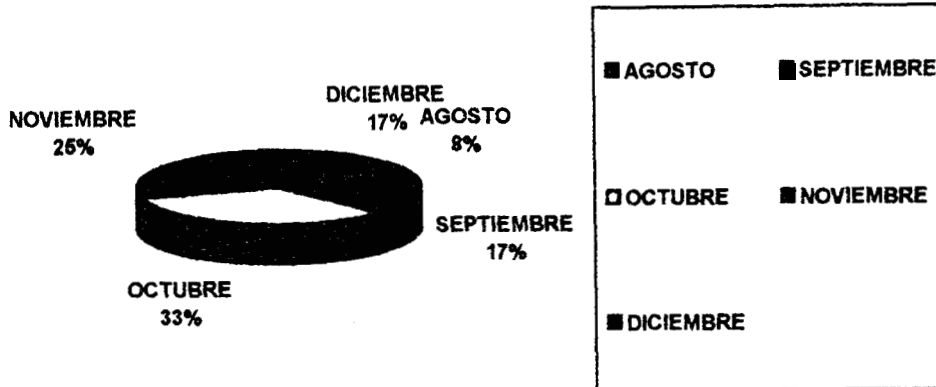
La información de los desembolsos de efectivo se encuentra contenida en la siguiente tabla:

PROGRAMA DE DESEMBOLSOS DE EFECTIVO PROYECTADOS DE INDUSTRIAS CATRIONA (EN MILLONES DE PESOS).

| | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Compras (0.70 * ventas) | \$70 | \$140 | \$280 | \$210 | \$140 |
| Compras al contado (0.10) | \$7 | \$14 | \$28 | \$21 | \$14 |
| Pago de cuentas pendientes: | | | | | |
| Plazo de un mes (0.70) | | 49 | 98 | 196 | 147 |
| Plazo de dos meses (0.20) | | | 14 | 28 | 56 |
| Dividendos en efectivo | | | 20 | | |
| Gastos de arrendamiento | | | \$ 5 | \$ 5 | \$ 5 |
| Sueldos y salarios | | | 48 | 38 | 28 |
| Pagos de impuestos | | | | | 25 |
| | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Desembolsos de Activos Fijos | | | | 130 | |
| Pagos de intereses | | | | | 10 |
| Pago sobre prestamos | | | | | 20 |
| Desembolsos de efectivo totales | | | \$213.- | \$418.- | \$305.- |

| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PROGRAMA DE DESEMBOLSOS DE EFECTIVO PROYECTADOS, INDUSTRIAS CATRIONA (EN MILLONES DE PESOS).



Las compras representan el 70% de las ventas vaticinadas para cada mes. En este caso se incluyen para facilitar el cálculo de las que se efectúan en efectivo y pagos relacionados.

Las compras al contado, por su parte, son el 10% de las ventas de cada mes. Y en cuanto a los sueldos y salarios, estos se obtuvieron añadiendo \$8,000.- al 10% de las ventas de cada mes. Los \$8,000.- son la parte correspondiente a salarios, el resto son sueldos.

El siguiente paso, es la elaboración del Presupuesto de caja, con base en los datos de las entradas, así como de las salidas de efectivo. En este caso, el saldo de Industrias CATRIONA al final de septiembre fué de \$50,000.- y se desea mantener un saldo mínimo de \$25,000.-

Estas son cantidades que arrojan los estados financieros los cuales han servido de base para la elaboración de las proyecciones de ventas

Un aspecto muy importante a considerar, es que para que la empresa pueda mantener el saldo final de efectivo de \$25,000.-, necesita un préstamo de \$76,000.- para noviembre y otro de \$41,000.- para diciembre.

Se proyecta que tendrá para octubre un saldo de efectivo en exceso de \$22,000.- el cual podría destinarse a producir intereses. Para este caso, las cifras del financiamiento total requerido están en función de cuánto habrá de poseerse a fin de mes, no de los cambios mensuales que implicaría el prestar.

Lo anterior se encuentra contenido en la tabla siguiente:

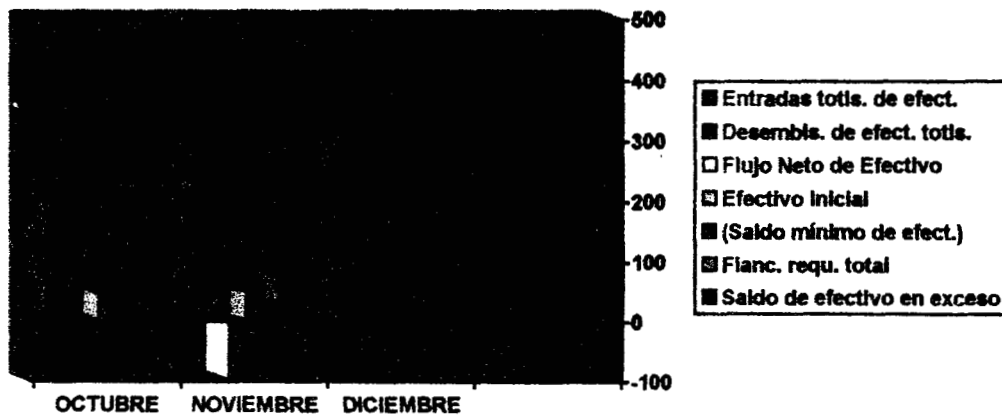
SUSTENTANTE: GENARO
ORTIZ DEL AGUIZ

TESIS.
TITULO: PROBLEMÁTICA
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MPYME).

LICENCIATURA EN
ADMINISTRACION

PRESUPUESTO DE EFECTIVO DE INDUSTRIAS CATRIONA.

| | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------------|---------|-----------|-----------|
| Entradas totales de efectivo | \$210 | \$320 | \$340 |
| (-) Desembolsos de efectivo totales | 213 | 418 | 305 |
| Flujo Neto de Efectivo | \$ (3) | \$ (98) | \$ 35 |
| (+) Efectivo Inicial | 50 | 47 | (51) |
| Efectivo Final | \$ 47 | \$ (51) | \$ (16) |
| (-) Saldo mínimo de efectivo | 25 | 25 | 25 |
| Financiamiento requerido total | | \$ 76 | \$ 41 |
| Saldo de efectivo en exceso | \$ 22 | | |



| | |
|--|---|
| GENERACION 1976 UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION | |
| INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y FINANCIERAS | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). |
| LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. | |

La elaboración de tablas de este tipo, nos permite la apreciación objetiva en base a cifras, de entradas y salidas de efectivo totales que la empresa tendrá, realizando el volumen de ventas que se estimó al principio, en base al cual se desarrolló todo el proceso.

De esta forma, también se obtiene el Financiamiento Total requerido, con lo cual, en base a este dato, se pueden comenzar a estudiar las posibles fuentes de financiamiento que puede utilizar, a qué costo de interés serán tales financiamientos, y cual será el plazo en el cual será cubierto el monto de la deuda total causada por el financiamiento.

Como se puede observar, la planeación Financiera proporciona elementos suficientes para poder prever posibles desajustes en la economía nacional, incluso una devaluación, dado que las cifras tienen la característica especial de que se puede jugar con ellas.

No cabe duda que esto de manejar posibles escenarios es algo maravilloso, pues se pueden construir realidades que se quieren alcanzar, lo cual es contenido dentro de la PLANEACIÓN PROSPECTICVA, en la cual se visualiza el presente desde el futuro.

Bien, una vez realizado el Presupuesto de Efectivo, es necesario llevar a cabo una Evaluación del Presupuesto de caja, con el fin de observar si el Flujo de Efectivo arrojará un déficit o un superávit al final del mes, en cada uno de los meses contemplados en el presupuesto.

De esta manera, Industrias CATRIONA puede esperar un superávit de \$ 22,000.- en octubre, un déficit de \$ 76,000.- en noviembre y un déficit de más de \$41,000.- en Diciembre. Las cifras anteriores se basan en el requerimiento interno de \$ 25,000.- como saldo mínimo de efectivo y constituyen el saldo total de fin de mes.

La segunda parte en el proceso de Planeación Financiera, es LA PLANEACION DE UTILIDADES, lo que implica la elaboración de los estados pro-forma (Balance General y Estado de Resultados).

Durante su elaboración, se deben de contemplar los procedimientos utilizados para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social, que resultan del nivel anticipado de ventas.

Los datos que sirven de base o, la información requerida para la elaboración de estos estados pro-forma son los Estados Financieros del ejercicio anterior, por considerar que aportan datos reales de la operación.

Otro elemento importante a considerar es, **La predicción de ventas**, que al igual que para el presupuesto de caja, es el insumo básico para la Planeación de las Utilidades.



| | | |
|-----------------|--|---|
| GENERACION 1977 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| | TESIS | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |
| | TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | |

Para ejemplificar este proceso presento la siguiente tabla:

ESTADO DE RESULTADOS DE MANUFACTURERA "ILSE" AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994.

| Ingreso por ventas | CARGOS | ABONOS |
|--|------------|--------------------|
| Modelo X (1,000 us. a \$20 c/u). | \$20,000.- | |
| Modelo Y (3,000 us. a \$27 c/u) | 81,000.- | |
| VENTAS TOTALES | | \$101,000.- |
| (-) Costo de lo vendido | | |
| Mano de obra | \$28,500.- | |
| Material A | 8,000.- | |
| Material B | 5,500.- | |
| Gastos Generales | 38,000.- | |
| Costo de lo vendido | | \$80,000.- |
| Utilidades Brutas | | \$ 21,000.- |
| (-) Gastos de Operación | | 10,000.- |
| Utilidades de operación | | \$ 11,000.- |
| (-) Gastos de intereses | | 1,000.- |
| Utilidades Netas antes de impuestos | | \$ 10,000.- |
| (-) Impuestos (0.15 * \$10,000.-) | | 1,500.- |
| Utilidades netas después de impuestos | | \$ 8,500.- |
| (-) Dividendos de acciones comunes | | 4,000.- |
| Utilidades Retenidas | | \$ 4,500.- |

FINANCIAMIENTO DE MANUFACTURERA "ILSE"

| | |
|--|---------------------|
| Ventas por unidad | |
| Modelo X | \$1,500.- |
| Modelo Y | 2,800.- |
| Ventas en unidades monetarias (pesos) | |
| Modelo X (\$25/unidad) | \$37,500.- |
| Modelo Y (\$35/unidad) | 98,000.- |
| TOTAL | \$ 135,500.- |



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SAN LUIS POTOSÍ
 TESIS
 TÍTULO: PROBLEMÁTICA
 ACTUAL DE LA MICRO,
 PEQUEÑA Y MEDIANA
 EMPRESA (MPYME).

PREDICCIÓN DE VENTAS PARA 1995, MANUFACTURERA "ILSE".



Normalmente se utiliza el Método Porcentual, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costo de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje proyectado. Estos porcentajes se obtienen de la siguiente forma:

$$\text{Costo de lo vendido/ ventas} = \$80,000 / \$101,000 = 79.2\%$$

$$\text{Gastos de operación/ Ventas} = \$10,000.- / \$101,000.- = 9.9\%$$

$$\text{Gastos de intereses / Ventas} = \$1,000.- / \$101,000.- = 1.0\%$$

Para su obtención, se tomaron los datos del Estado de Resultados del año 1994. Posteriormente, aplicando éstos al volumen de ventas proyectado, el cual aparece en la tabla anterior, se obtiene el estado de resultados proforma.

Para ello, también se parte de algunos supuestos, como el que la compañía pagará en 1995 dividendos en efectivo por \$4,000.- Esta cifra esperada, se obtiene por medio de las razones financieras en las cuales del volumen de ventas proyectado, y el porcentaje de pago de utilidades en acciones obtenidas por la UPA, se obtiene la cantidad que se espera pagar.

El estado de resultados pro-forma para la compañía del ejemplo es el siguiente:



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Pago de impuestos.
- pago de dividendos en acciones.

Todo lo anterior, considero que les dará mayor seguridad en la toma de decisiones a los empresarios, pues tendrán bases más firmes en las cuales basen las mismas.

BALANCE GENERAL PRO-FORMA.

El Balance General proforma proporciona información relacionada con la capacidad de liquidez y de endeudamiento que puede tener la empresa. Para poderlo realizar se dispone de varios métodos abreviados, como el anterior para elaborar el estado de resultados. El más utilizado, por acercarse más a la realidad, es el Método de Cálculo- Estimación. De acuerdo a éste, los valores de ciertas cuentas del balance general son estimados, en tanto que otras con calculadas. La cifra que interviene como equilibrante en este método, es el financiamiento externo.

Para su elaboración, normalmente se parte de algunos supuestos tales como: Ventas, saldo mínimo en caja, cuentas por cobrar, inventario final, impuestos por pagar, etc.

Todo lo anterior es estimado, de ahí que el método tenga su nombre. La importancia de éste para la MPYME es la **flexibilidad** que le puede proporcionar al elaborar sus proyecciones para el año que viene.

Por ejemplo, mucho pequeños empresarios creen de manera equivocada que si son capaces de rentar una tienda, comprar la maquinaria y de adquirir el inventario inicial, entonces poseen los recursos necesarios para iniciar el negocio. Sin duda alguna, estos son los mayores requerimientos de capital, pero no los únicos, por ejemplo, la mayor parte de los negocios en su inicio no reportan utilidades inmediatamente, se tiene que esperar un periodo de tiempo para que comiencen a ingresar utilidades al negocio.

Es por ello, que el realizar una planeación financiera permite al equipo administrativo, tomar las decisiones acertadas al recurrir a solicitar prestamos, así como para la determinación si serán a corto o a largo plazo.

El balance general Pro-forma, aporta esa facilidad. Permite tener una perspectiva en cuanto a la posición financiera en el año proyectado así como conocer el flujo de fondos que tendrá, ampliando el panorama para la toma de decisiones con bases más firmes que el considerarlas al vapor o por simple intuición.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

6.1.4 USO DE LA PLANEACION PARA LA MPYME (MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA).

La principal razón que consideré para incluir la Planeación Financiera como solución para la Problemática de la MPYME de México, fué la de conocer la cantidad de Financiamiento que requiere, puesto que este es el factor principal para que pueda desempeñar sus funciones.

Pero además de ello, el uso de estados Financieros Proforma, dentro de la Planeación Financiera, permite tener bases para el estudio anticipado del nivel de rentabilidad y el desempeño financiero total en el año venidero.

Por medio de la planeación Financiera, se puede determinar los orígenes y utilizaciones de los fondos de la compañía, así como diversos aspectos relativos al desempeño (liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad).

El conocer los orígenes y aplicaciones de los recursos, le permite planear organizadamente el desempeño de sus actividades, dándole la capacidad de realizar los ajustes pertinentes para que se cumpla con lo establecido.

De esta forma, los ajustes que se pueden realizar orientaran el sentido de la planeación. Por ejemplo, si las utilidades del Estado de Resultados pro-forma son muy bajas, pueden tomarse medidas como la reducción de costos, o la imposición de nuevos precios, en su defecto, podrían utilizarse ambas. Si el nivel proyectado de cuentas por cobrar es demasiado alto, pueden realizarse cambios en la política de crédito a fin de equilibrar el desempeño de la empresa.

De esta manera, puntualizo que los dos aspectos clave de la planeación financiera son:

- La planeación de efectivo (presupuesto o predicción de caja), y
- La planeación de las utilidades (estado de resultados y balance general pro-forma).

La Planeación Financiera aplicada correctamente a la MPYME, creo fielmente que les permitirá el prever situaciones de crisis financiera, provocadas por factores externos, como la sucedida en 1994. Esto lo harán por medio de las proyecciones de Ventas y del análisis de los estados Financieros proyectados y del estudio de presupuesto de caja.



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En este capítulo se trató de exponer las principales funciones que cumple la Planeación financiera, aterrizándolos en sus principales aspectos de importancia para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en este caso, la detección de la cantidad de financiamiento requerido y las fuentes a las cuales se puede recurrir en forma especial. Estas serán analizadas en el capítulo siguiente cuando se hable de las principales fuentes de financiamiento para las MPYME.

De esta forma. La importancia esencial de la planeación Financiera para que las empresas de este tipo en nuestro país obtengan mayores niveles de eficiencia, radica en el hecho de aplicarlas sin importar el tamaño, puesto que se pueden adecuar estos métodos para darle mayor confiabilidad a las decisiones que los managers tomen. La mayor parte del apoyo que el gobierno otorgue a la problemática de la MPYME, deberá ser enfocada a la preparación constante de sus dirigentes (Gerentes, Directores), proporcionándoles la capacitación adecuada, de acuerdo al giro de su empresa, y a las necesidades que exprese, dotándole de apoyos tecnológicos para poder realizar la planeación financiera de su organización.


6.2 PLANEACION ESTRATÉGICA.

Una vez que se ha estudiado el proceso de la Planeación financiera, en el cual la importancia esencial que tiene para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es el detectar la cantidad de financiamiento requerido así como las principales fuentes viables para obtenerlo, además de que con ello, se logra tener un mayor control de los flujos de efectivo, por medio del presupuesto de caja.

Ahora, después de que se tiene realizada una planeación Financiera, la cual ha sido autorizada (sea por el empresario o por el equipo administrativo), se hace necesario efectuar una Planeación Estratégica que coadyuve al desempeño eficaz de la Micro, Pequeña y Mediana. Además, de que en la actualidad existe la necesidad de atender a los mercados externos.

Posiblemente el proceso descrito de Planeación financiera, no explica en gran parte, el que las empresas en la actualidad se encuentren con crisis financiera, pues, aún cuando algunas de ellas tenían elaborados presupuestos de caja proyectados a dos años a partir de enero de 1994, y que tenían estados financieros pro-forma por cuatro años (a partir de la misma fecha), la crisis económica influyó para que se desequilibraran sus actividades, teniendo que reemplazar sus presupuestos y estados financieros por otros que contemplaran la situación actual.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96  | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

El desenvolvimiento de la economía mundial, ha creado la necesidad de planear constantemente las actividades, dicho en palabras coloquiales, "No dar un paso sin guarache", dado que una mala decisión, afecta a todo el proceso, y el restablecimiento del equilibrio puede ser muy lento.

En el caso de la MPYME, su participación en la economía nacional, como se mencionó en la problemática de mercado, las obliga a desarrollar procesos eficientes con perspectivas hacia la economía global.

Dado que en Alemania y en Suecia, así como en Inglaterra, el desarrollo de la MPYME son de vital importancia para el desempeño económico, México recientemente nombró un comisión para visitar aquellas naciones y estudiar el proceso que éstas desarrollan en la economía de esas naciones, con el propósito de redefinir la participación de estas empresas en nuestro país.

En tales circunstancias, además del factor globalizador de la economía ya mencionado, considero necesario que elaboren un proceso de **Planeación Estratégica** que les permita desarrollarse eficientemente, y en el caso de México, propiciar que las empresas de este tipo tomen el papel que México, desde que comenzó a crecer industrialmente, les debió haber sido conferido, este es el de "Motor de la economía Nacional".

De esta manera, la MPYME de México, puede convertirse en una estupenda planta de proveeduría a nivel internacional para las transnacionales, además de atender al mercado interno con productos de mayor calidad. Esto solo se logrará con los apoyos que el gobierno federal les otorgue y con la aplicación de los métodos más eficientes para su desempeño. Uno de ellos es el de Planeación Estratégica.

He de decir, que no existe un patrón sencillo para la organización de la Planeación Estratégica, que pueda adaptarse a todas las empresas, no existe tal que se pueda considerar como la única y la mejor. Los factores que influyen variarán en forma significativa entre las diferentes empresas, sin embargo, la experiencia obtenida durante las décadas de 1960 y 1970, en cuanto a la planeación en general, ha revelado diferentes características de diseño de sistemas preferidos.

Los factores que influyen en las partes estructurales de una organización (empresa), tales como el papel que desempeña el directivo o empresario, según la estructura de la que se trate varían de una estructura a otra, dependiendo del grado de formalidad. Para ello, las estructuras organizacionales que mas comúnmente existen son:

- Organización empresarial
- Organización máquina.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Organización Profesional
- Organización Innovadora.
- Organización diversificada.
- Organización política
- Organización misionaria.

De los tipos de organización mencionados, la MPYME se puede clasificar de la forma siguiente:

| |
|---|
| Microempresa: Organización Empresarial. |
| Pequeña empresa: Organización empresarial predominantemente, pero con matices de la organización máquina. |
| Mediana empresa: Organización Diversificada, predominantemente, pero con serios matices de organización profesional. |

A pesar de que se sabe bastante acerca de la preparación de sistemas de planeación efectivos, no se puede indicar exactamente que factores determinan los tipos de sistemas de planeación que debe emplearse en un momento dado en una compañía en particular.

El tamaño de una empresa es una dimensión importante para determinar el tipo de sistema de planeación que ésta puede adoptar. Por ejemplo, una compañía pequeña sugiere mayor inexactitud, flexibilidad e informalidad que una grande.

Además, en cuanto estas dos dimensiones, existen diferencias considerables en cuanto al papel que desempeñan los ejecutivos en jefe, elemento que es importante considerar para el proceso de planeación Estratégica.

En compañías pequeñas, el sistema de planeación puede ser mucho más sencillo porque hay mucho menos personas involucradas y las operaciones son mucho menos complejas que en las grandes. Además, los ejecutivos en jefe de las pequeñas pueden ser o son presionados para resolver problemas momentáneos, como lo es el caso de la situación actual, y así, no disponen de tiempo para pensar en estrategias a seguir. En las grandes, debido a que se cuenta con mas personal, el proceso de planeación es más factible, dado que el ejecutivo en jefe puede dedicar más tiempo a cuestiones de estrategia.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA MEXICANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La complejidad del medio ambiente influye también en forma importante en los diseños de sistemas de planeación. Las empresas que se enfrentan a un medio ambiente relativamente estable, en el cual existe poca competencia, tienden a no utilizar la planeación, y en caso de utilizarla, esta será formal y ritualista.

Por otra parte, la organización tiene que tratar con un medio ambiente turbulento en el cual existe una fuerte competencia, y por ello tiende a aplicar una **planeación estratégica con un diseño flexible y más informal, que es el más indicado para la Micro y para la Pequeña empresa**, dadas sus características de inestabilidad, principalmente causado por factores financieros.

La competencia, en este caso, no juega un papel importante, dado que las organizaciones de este tipo sólo suelen realizar labores de aprovisionamiento y no cubren un sector fuerte de mercado, generalmente sus funciones son locales.

Mas sin embargo, las que cuentan con procesos de producción más complejos y con tiempos de reposición largos, capital y trabajo intensivos, y productos muy técnicos, utilizarán sistemas de planeación complejos y formales que abarcan un largo periodo de tiempo, por ejemplo, de siete a diez años.

Además de las variables anteriormente consideradas, existe una muy importante para realizar el proceso de planeación, esta es el **“estilo del alto directivo”**, el cual tendrá un efecto significativo en los sistemas de planeación.

El estilo, se refiere a la manera en la que piensan los ejecutivos, sus filosofías, la forma en la que resuelvan los problemas, toman las decisiones y dirigen sus relaciones con la gente.

En las condiciones del mercado mundial en la actualidad, en las que encontramos: **una creciente competencia en los mercados, una baja en la participación en los mercados, y restricciones sobre el aumento de capital**, la necesidad de realizar un proceso de planeación estratégica para la MPYME de nuestro país (México) se hace cada vez más esencial e importante.

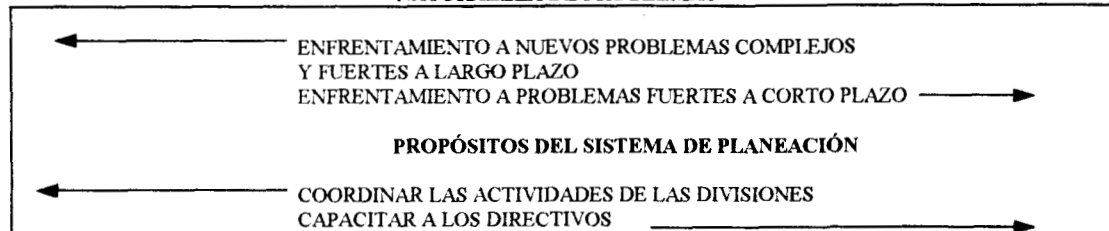
A continuación muestro los principales factores que influyen en el diseño de los sistemas de planeación.



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| HACIA MAS FORMALIDAD Y DETALLES | HACIA MENOS FORMALIDAD Y DETALLES |
|---------------------------------|-----------------------------------|

NATURALEZA DE PROBLEMAS



Como observamos, las pequeñas empresas, y por tanto, las Micro, tienden a desarrollar una planeación hacia menos formalidad y detalles, debido a que sus características le requieren que realice un proceso más sencillo y más flexible. En el caso de las Medianas, su planeación será hacia más formalidad, dado que sus características de tamaño, la ponen en posibilidades de crecer con mayor rapidez, y por tanto, que deban de estar preparadas para realizar un proceso de desarrollo más formal.

También considero importante, para desarrollar el tema de Planeación estratégica, el considerar características de las organizaciones pequeñas y grandes, que en este caso, las de las pequeñas servirán de parámetro para dimensionar las Micro. Estas son las siguientes:

| EMPRESAS PEQUEÑAS | EMPRESAS GRANDES |
|--|--|
| 1. El ejecutivo en jefe representa básicamente un empresario | 1. El ejecutivo en jefe representa un dirigente de un equipo y es hábil para resolver conflictos. |
| 2. Las decisiones más importantes se toman en los altos niveles. | 2. Decisiones excepcionales se toman en los altos niveles. Muchas decisiones importantes y rutinarias se toman en los niveles inferiores. |
| 3. Los altos ejecutivos tienen contacto frecuente con los empleados. | 3. Los directivos a nivel medio están entre los directivos tanto ejecutivos como de nivel inferior y los empleados. Generalmente no son pasados por alto los directivos a nivel medio. |

| | | |
|---|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | |
|--|--|
| 4. Las líneas de autoridad y responsabilidad son definidas en forma inexacta. Los títulos tienen poco significado y todos los altos directivos participan libremente en la toma de decisiones. | 4. En general, es el título y no la personalidad que impone autoridad. Cada puesto tiene sus deberes y responsabilidades bien definidos. |
| 5. La comunicación se realiza de persona a persona, en forma oral y sin especificaciones. | 5. La comunicación se realiza en forma más frecuente por escrito y se siguen procedimientos fijos. |
| 6. Existen pocas políticas y reglas claras. | 6. Muchas políticas y reglas rigen las acciones subordinadas y la libertad. |
| 7. Las funciones del personal están mal definidas. | 7. Las funciones del personal son más amplias y se respeta la experiencia. |
| 8. Los altos directivos personalmente supervisan el desempeño de sus empleados, Hay poco control para estadísticas. | 8. Se establece y se utiliza el control formal e impersonal mediante la estadística. |
| 9. Las operaciones no son muy complejas. | 9. Las operaciones son muy complejas. |
| 10. Hay pocos o nulos fondos disponibles para contratar más personal. | 10. Se dispone de fondos para emplear expertos. |

De esta forma, observamos que la Pequeña y la Micro tienden a desarrollar actividades de manera informal, esto no significa que estén fuera de las normas de procedimiento empresarial, sino que, dado su tamaño, el ambiente interno es más propenso al desarrollo de actividades en forma menos formal. La formalidad dentro de una organización, está dada por las normas, y para ello, es necesario recordar que el exceso de apego a las mismas provoca el fenómeno de la burocratización, lo cual, afortunadamente no es muy común en la Micro y pequeña, teniendo pocos matices en la Mediana empresa.

La forma en la cual se coordinan los trabajos en la Micro y Pequeña, es por **adaptación mutua**, esto es, que la forma en la cual los trabajadores desarrollan en forma colectiva sus funciones, es por medio del consenso. Esto implica que la comunicación en este tipo de organizaciones se desarrolle de manera informal, lo cual ha sido observado en las características del cuadro anterior, cuando vimos que la comunicación del jefe o ejecutivo se da en forma verbal, lo que es diferente a la gran empresa, en donde se desarrolla la comunicación generalmente en forma escrita (memorandums, circulares).



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para poder desarrollar una Planeación Estratégica organizada, es necesario contar con un plan de ejecución, el cual es conocido como "Plan para Planear".

Este es la guía para la planeación. En el caso de las Micro y Pequeñas puede ser transmitido verbalmente a los ejecutivos.

Los manuales proporcionan los lineamientos básicos para la planeación en una empresa. Por tanto, deberán contener una clara exposición de las obligaciones del ejecutivo en jefe en cuanto a una planeación formal efectiva como un requisito esencial de la dirección, especialmente para el primer ciclo; como puede ser: un glosario de términos clave; una especificación de información necesaria para el sistema, de quién debe proporcionar que tipo de información, un plan de flujo de información y cualquier norma de planeación especial, tal y como si la valuación usada en el proceso se hará una base constante o actual.

Los requerimientos de información, como se ha mencionado antes, cubren un área muy amplia, desde objetivos y estrategias, hasta programas tácticos, la cual a su vez dará a conocer acerca de ventas, utilidades, participación en el mercado, finanzas, mercadotecnia, productos, necesidades de capital, mano de obra, investigación y desarrollo, etc., tal y como sea apropiado y deseado por la alta dirección.

Por ejemplo, un plan para planear para una Micro o pequeña empresa sería el siguiente:

1. Cambio de dirección en la empresa.
2. Acelerar el crecimiento y mejorar la rentabilidad.
3. Eliminar personas ineficientes.
4. Señalar asuntos estratégicos para consideración de la dirección.
5. Concentrar los recursos en asuntos importantes.
6. Desarrollar una mejor información, para la toma de decisiones eficientes.
7. Desarrollar un sistema de referencia para presupuesto y planes operativos.
8. Desarrollar análisis situacionales para el análisis de las oportunidades y peligros para proporcionar una mejor conciencia del potencial de la empresa en vista de sus potencialidades y debilidades.
9. Desarrollar una mejor coordinación interna de actividades.
10. Desarrollar una mejor comunicación.
11. Desarrollar un sentido de seguridad entre los miembros de la organización, en especial entre los gerentes (si los hay) y los supervisores, mediante un mejor entendimiento del medio ambiente cambiante y la habilidad para que la compañía se adapte a éste.
12. Evitar el desempeño forzado.



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

13. Desarrollar programas de capacitación intensiva y constante.
14. Proporcionar un mapa para indicar en donde estará situada la compañía y como llegar hasta allí.
15. Establecer objetivos más reales y exigentes, pero dentro de lo posible.
16. Revisar y examinar actividades actuales como también hacer ajustes y modificaciones adecuados en vista del medio ambiente cambiante y de las metas de la empresa.
17. Proporcionar conciencia del medio ambiente para adaptarse mejor.
18. Adoptar el paso de una empresa exhausta.
19. Desarrollar lo que otras empresas hacen.
20. Desarrollar un programa de conciencia empresarial y laboral que influya en la actitud de todos los miembros, de tal forma que se logre un alto nivel de involucramiento.

Lo importante de un plan o manual de planeación, es lograr el involucramiento de todos los miembros de la organización, para poder llegar a dar cumplimiento a los objetivos y metas que se plantéen.

Los manuales de planeación varían en tamaño y contenido. Pueden existir empresas que cuenten con un manual de 200 hojas o más, otras que tengan uno pequeño, con una serie breve y concisa de instrucciones contenidas en seis páginas, y otras que no lo tengan impreso, dado que por ser una compañía muy pequeña e informal, se da carta abierta para que se decida lo que es más adecuado.

La esencia de los planes también varía. Existen algunos con una fuerte tendencia pedagógica porque se usan para la capacitación en seminarios y programas de desarrollo organizacional de la compañía. Otros son imperativos, y otros más explican la naturaleza de información a proporcionar, pero permiten una gran flexibilidad a los miembros de la organización, en cuanto a la manera en la que la hacen.

Existen planes que contiene la información requerida por la empresa tales como pronósticos de ventas, del medio ambiente y financiero.

Conforme una compañía vaya madurando en sus capacidades de planeación, los ejecutivos y el personal tienden a prestar menos atención al plan para planear por escrito.

No obstante, empresas de la magnitud que sean, deberán disponer de un conjunto de lineamientos escritos para que sirvan, por lo menos, de referencia básica.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Para elegir el mejor modo de planear, se tienen tres **enfoques de planeación** principales:

1. El enfoque descendente: consiste en que la planeación en una compañía centralizada se lleve a cabo en el nivel más alto de la organización.
2. El Enfoque ascendente: Este enfoque es adecuado sobre todo cuando la alta dirección no está preparada para dar instrucciones específicas a las divisiones. Este no da lineamiento a las divisiones sino que les pide presenten planes. Se puede pedir información tal como: oportunidades y peligros, objetivos principales, estrategias para lograr los objetivos, etc.
3. Un tercer enfoque es una combinación de los dos anteriores. Así, durante todo el proceso de planeación los supervisores de línea por un lado, y el personal por el otro, se reúnen constantemente para dialogar tanto en las oficinas generales como en las divisiones.
4. Un cuarto enfoque básico consiste en la planeación en equipo. En empresas centralizadas más pequeñas, el enfoque preferido por los ejecutivos es usar tanto a los principales supervisores de línea como al personal al desarrollar planes formales.

De los enfoques anteriores, es obvio, que el apropiado para la MYPE es el cuarto, aunque el número 3 también es aplicable, dado que la coordinación en éstas es informal, y se da por medio del dialogo constante entre los trabajadores y supervisores. Así también existen varias **alternativas para el diseño**:

1. Integridad del sistema: se refiere principalmente, a que una empresa que comienza con la planeación, deberá enfocar sus actividades a las principales oportunidades y peligros que tiene, e identificar estrategias para explotarlas y evitarlas.
2. Profundidad de análisis: Se refiere a que al iniciar el proceso de planeación, no se debe de bombardear al personal y a los ejecutivos con requerimientos excesivos de información.
3. Grado de formalidad: Se refiere al grado en el cual crece la empresa, y por tanto, se ve en la necesidad de elaborar normas de control para las divisiones de la misma. Se debe de evaluar si el exceso de formalidad no termina con la creatividad.
4. Perspectivas de tiempo: Se refiere al tiempo contemplado de planeación, que por lo general es de cinco años, aunque en la actualidad las compañías con desarrollo tecnológico como las aéreas o las computacionales (IBM), han desarrollado planes por diecisiete años.
5. Relación: Se refiere a la relación que se puede dar en las partidas de información, con el fin de correlacionarlos y poder tomar decisiones.



| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Las alternativas para el diseño, sirven de parámetros para, elaborar los planes en consideración de los diferentes factores que intervienen en él.

Además, las empresas pasan por ciclos vitalicios y, como tantas otras cosas, el sistema de planeación dependerá de la etapa en la que se encuentre la compañía.

Para simplificar, al iniciarse una empresa, la planeación formal se usará muy poco, ya que el empresario apenas se encuentra luchando para obtener clientes y lograr la solvencia. Posteriormente al crecer las ventas será necesario observar con cuidado el ciclo de caja, en especial los cambios que se llevan a cabo en los activos y pasivos actuales. Después conforme va creciendo (si es que crece) puede ser necesaria la integración de las funciones principales para asegurar una producción eficiente. También pueden irse agregando diversos productos a las líneas establecidas. Esto requerirá de un estilo directivo y de un sistema de planeación diferentes.

Subsecuentemente, el desarrollo y crecimiento de la misma, dará origen a un sistema diferente. En caso de que fuera insuficiente, se creará otro y ponerlo en marcha.

El autor Michael E. Porter, identificó tres estrategias genéricas que se pueden adoptar. Estas estrategias son genéricas porque pueden ser adaptadas a cualquier organización. Se les ha considerado como estrategias competitivas, dado que se orientan hacia la llegada a un liderazgo y la permanencia en él. Estas son las siguientes:

- 1. ESTRATEGIA GLOBAL DE LIDERAZGO EN EL COSTO.-** Consiste en lograr el liderazgo en costos en un sector industrial, mediante un conjunto de políticas orientadas a este objetivo básico. Este liderazgo requiere de la construcción agresiva de instalaciones capaces de producir grandes cantidades en forma eficiente; de vigoroso empeño en la reducción de costos basados en la experiencia; de rígidos controles y de los gastos indirectos; de evitar las cuentas marginales y la minimización de los mismos en áreas como investigación y desarrollo, servicio, fuerza de ventas, publicidad, etc. El bajo costo con relación a los competidores es el tema que recorre toda la estrategia, aunque la calidad, el servicio y otras áreas no pueden ser ignoradas. Una vez lograda su posición, proporciona elevadas utilidades que pueden reinvertirse en nuevo equipo e instalaciones modernas para mantener su liderazgo.
- 2. ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN.-** Consiste en la diferenciación del producto o servicio que se ofrece, creando algo que sea percibido en el mercado como único. Los métodos para la diferenciación pueden tomar varias formas: diseño o imagen de marca. Debe subrayarse que la estrategia de diferenciación no permite que se ignoren los costos, sino más bien, éstos son el objetivo primordial.

| | | |
|------------------------------------|---|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE GENARO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La diferenciación proporciona un aislamiento contra la rivalidad competitiva, debido a la lealtad de los clientes hacia la marca y al precio. También aumentan utilidades, lo que evita la posición de costo bajo y la necesidad del competidor para salvar el carácter único, que proporciona barreras de ingreso.

La diferenciación produce márgenes más elevados para tratar con el poder del proveedor, y claramente mitiga el poder del comprador, ya que éste carece de alternativas comparables y por lo tanto es menos sensible al costo.

1. **ESTRATEGIA DE ENFOQUE.**- La última estrategia consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores, en particular, sobre un segmento de la línea del producto o en un mercado geográfico; al igual que la diferenciación, éste puede tomar varias formas, aunque las estrategias de bajo costo y de diferenciación están orientadas a lograr sus objetivos ampliamente dentro del sector, toda la estrategia ésta constituida para servir muy bien a un objetivo en particular, y cada política funcional está formulada teniendo esto en mente. Se basa en la premisa de que la empresa puede servir así a su estrecho objetivo con más efectividad o eficacia que los competidores, como resultado se logra, ya sea la diferenciación por satisfacer mejor las necesidades de un objetivo en particular o costos inferiores al servir a éste.

De acuerdo con el tipo de estrategia que siga la organización, habrá la necesidad de generación de recursos internos y externos. Uno de los problemas más importantes que se está viviendo actualmente, es la necesidad de producir mayores fondos de los que genera, causado principalmente por el efecto de los cambios en los precios, éstos disminuyen el capital de trabajo y, por lo tanto, necesita mayores recursos para sostener el nivel del negocio, así como fondos destinados al crecimiento de decreto de dividendos de los accionistas.

En terminos generales, la actuación estratégica y la capacidad de maniobra de las empresas quedan claramente relacionadas, para generar efectivo y disponer del mismo para negociar. Por lo tanto, el área financiera, es fundamental, y una de sus bases la constituyen las políticas financieras.

De esta forma, la selección de una estrategia para la MPYME puede estar enfocada a la obtención de una de enfoque, dado que la mayor parte de sus actividades se desarrollan en mercados locales, pero, con la característica de que en la actualidad se ve en la necesidad de planear en el largo plazo, utilizando una, probablemente de diferenciación, de acuerdo a las características de las empresas, para poder competir en los mercados internacionales y lograr relacionarse con éxito.



| | | |
|------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS TÍTULO: PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME) | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

Es aquí en donde es necesario desarrollar una estrategia de exportación, como la analizada en la problemática del mercado, como respuesta a la necesidad de crear un mercado externo de escape para disminuir costos que tendría relación con la estrategia de costos, además de permitirle el crecer tecnológicamente estableciendo alianzas con empresas transnacionales que le brindaran apoyo, con el objetivo de establecer un punto de proveeduría.

Lo anterior suena bien, pero es necesario el tener cuidado al crear estrategias de este tipo, dado que, al igual que todas implica riesgos. Estos son en esencia el quedarse en el camino del avance tecnológico por ser dependientes de la empresa que la apoya, así como reducir su mercado, por cubrir sólo la demanda de la subsidiaria.

Por lo tanto, la situación actual, requiere de un intenso programa de apoyo al empresario, el cual le permita crear estrategias a largo plazo, contemplando los procesos del comercio mundial, estableciendo un sólido mercado interno en el país.

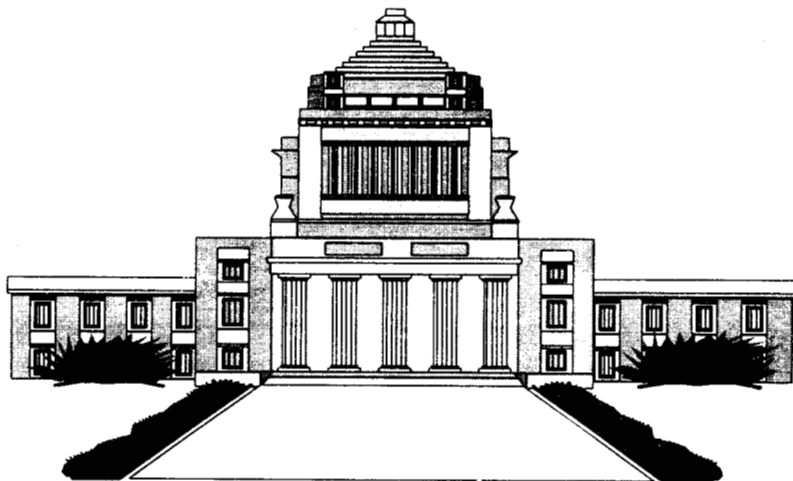
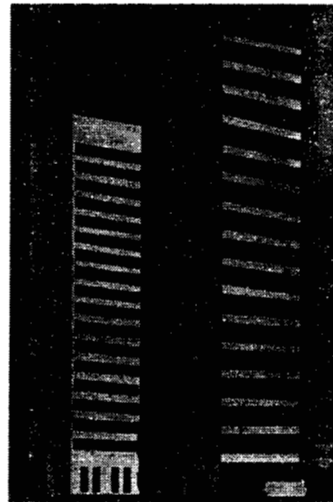
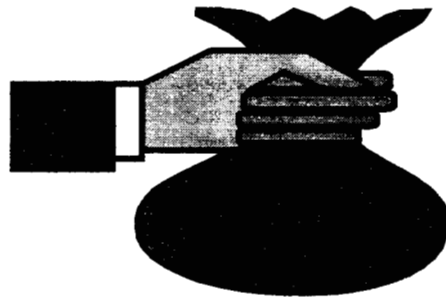
La planeación estratégica, reviste especial importancia en la actualidad, en especial para la MPYME en las cuales, el desarrollo de un plan de acción, contemplando las fortalezas y debilidades tanto internas, como externas, de las cuales se han mencionado varios factores, les permitira el tener mayores bases para el establecimiento de procesos de comercialización.

En ocasiones, el hablar de esto resulta repetitivo, pero la verdad es una, la necesidad de establecer un proceso de impulso organizado para la MPYME es un factor determinante para que México como Nación, pueda acceder al crecimiento equilibrado del que tanto se habla en los planes de desarrollo. El establecer un programa de Política Industrial, ofrece la posibilidad de que los procesos de comercio exterior beneficien a México, otorgándole la jerarquía estratégica que tiene su posición geográfica, justo a la mitad del continente Americano, con Japón al lado éste en el continente Asiático, y con Estados Unidos de Norteamérica en la frontera Norte, la principal potencia económica en la actualidad.

Concluyo este capítulo, con la puntualización de la necesidad de crear una estrategia especial para la MPYME, esperando que los aportes teóricos que se encuentran en el presente trabajo, puedan servir para que un Micro, Pequeño o Mediano empresario pueda elaborar una estrategia que le permita estabilizar su empresa y encaminarla hacia el éxito, cosa, que depende en gran parte del apoyo que el gobierno federal les dé a este tipo de empresas, así es de cruel la realidad.



CAPITULO 7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.



| | | |
|--------------------------------------|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

7.1 ESTRUCTURA FINANCIERA.

El desarrollo productivo de México en la actualidad requiere de una reestructuración de los sistemas de financiamiento que se ofrecen a la MPYME. De ahí que se haya hablado de una **redefinición de la banca de desarrollo** para que de acuerdo a las estructuras que resulten de la misma, puedan acceder al crédito tan necesario para obtener crecimiento.

Para ello, me es indispensable aclarar algo, si las empresas crecen, como es obvio, el país crece, existirá paz social y política; y, de suceder esto, será posible entonces, hablar de México como una nación con democracia y con soberanía nacional, tal y como todos lo deseamos. Pero, para que esto suceda, es necesario que los gobernantes se comprometan realmente a desarrollar las estrategias adecuadas, y lo más importante, que las aplique correctamente, pues de ello, depende el que se cumplan.

Todo lo anterior, es importante, pues de que ello suceda depende que la MPYME obtengan los apoyos tan necesarios para poder operar, y no sólo para ésto, sino para tener continuidad en el crecimiento a futuro. Es por ello que me interesé por realizar éste trabajo, pues en verdad deseo que las organizaciones del país crezcan y se desarrollen con todo el pueblo mexicano. Posiblemente sea una quimera, pero creo fielmente en que se puede dar, si es que todos nos comprometemos para que así sea.

La mayor parte de la Banca comercial y de desarrollo que existe en la actualidad, para que pueda otorgar un crédito, analiza su estructura financiera. Esta es la parte medular que indica su salud, en base a la cual los bancos podrán o no otorgar un financiamiento.

La estructura de una empresa esta en función directa a su tamaño, esto es, que el tamaño refleja la estructura. Y dado que la dimensión es independiente del ritmo de crecimiento al analizar la estructura de la MPYME, puede partirse del hecho de que en éstas se produce un crecimiento más disperso y menos moderado que en la grande.

Así también, existen factores que influyen en la estructura financiera, las cuales por lo general son: Internas y externas, así de simple.

| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Entre las influencias de orden interno, por razones de dimensión puede señalarse el problema de las mayores fluctuaciones de los beneficios que hacen que el riesgo sea mayor en la micro y pequeña, que en la gran empresa para un mismo apalancamiento, con la particularidad de que éste confirma precisamente el nodo de dispersión del mismo que busca y favorece a toda gran organización.

Por otra parte, entre las razones de orden interno que ocasiona un dimensión reducida o media, se encuentra el denominado riesgo propio de la pequeña (y de la Micro), que es consecuencia de las características propias de este tipo de empresas (bajo nivel de utilidades, disfunción de programas, solución a problemas urgentes y no primordiales, etc.) y que hacen mención a hechos que se derivan de que la dirección sea ejercida por una persona que coincide con el propietario, los cambios a efectuar que ponen en peligro su propia supervivencia; la reducida gama de productos, de clientes o proveedores, la excesiva vulnerabilidad a situaciones coyunturales y a las políticas gubernamentales, y otros. Todos estos factores, que son correlativos con la dimensión, producen uno concreto que debe de tenerse presente en la financiación de la misma.

La dimensión incide también en las deseconomías de escala, que son provocadas por diversos factores, entre los que cabe citar: la indivisibilidad de ciertos costes y la capacidad de demanda de fondos a las instituciones financieras. Con respecto a éste último, se admite que el coste de éstos están en función decreciente de la cuenta de fondo perdido, y en consecuencia, las anteriores se producen en relación al volumen que la empresa percibe.

Las influencias externas, por otra parte, son consecuencia y se derivan de la práctica de los mercados y de los criterios que rigen las instituciones financieras, en el sentido de que toman muy en consideración el tamaño de la organización. Así determinan variaciones en el patrón normal de financiación de negocios que pueden estar radicadas con la edad de la unidad económica.

Podemos concluir señalando que entre las razones que afectan al riesgo económico, derivadas de la dimensión de la empresa dentro del modelo general de financiación de la MPYM, se encuentran las siguientes:

- Falta de capitales propios.
- Imposibilidad de emitir obligaciones.
- Dificultad de acceso al crédito a medio y largo plazo.

Estas razones, hacen de los fondos propios la fuente normal de financiación. Y como es sabido, esta fuente, de hecho, está limitada por la capacidad de autofinanciación y el ahorro de su propietario.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTITUYENTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Esta estructura esta compuesta por los siguientes elementos:

| | |
|---|----|
| - Activo | \$ |
| -Pasivo | \$ |
| -Capital Social | \$ |
| -Capital contable | \$ |
| -Capital de trabajo del último periodo. | \$ |
| - Flujo de efectivo generado en el último ejercicio | \$ |

En base a los elementos anteriores, es como se considera la factibilidad de otorgar crédito. La estructura financiera, se refiere a la forma en la cual está distribuido su capital, entre las diferentes áreas funcionales de la misma. Esto es, que el recurso original con el cual se constituyó, haya sido recompuesto para su operación. Es así, como la estructura revela la capacidad de la empresa para absorber deudas a corto, medio o largo plazo. Esto depende de sus necesidades de financiamiento a lo cual paso a continuación.

7.2 FINANCIAMIENTO DE ACUERDDO A OBJETIVOS.

El empresario de hoy en día busca por todos los medios optimizar sus negocios maximizando sus recursos económicos. Esta es la principal función de un administrador. Para ello, existen ciertos aspectos del funcionamiento que requieren mayor atención. Es por ello que se utiliza en algunas ocasiones el financiamiento de acuerdo a objetivos.

De acuerdo a las necesidades que se presenten, el empresario podrá recurrir a la solicitud de crédito para financiar su capital de trabajo y cubrir ciertas áreas de operación. Como los sueldos y salarios, además de comprar materia prima para su desarrollo.

De esta manera y de acuerdo a objetivos, resulta ser una respuesta a situaciones contingentes que se presentan en las empresas.

Para ello, es necesario mencionar un cuasi proverbio que dice: "Cualquier financiamiento obtenido a corto plazo, debe ser utilizado a corto plazo". Es decir, que si la contingencia es del tenor del anterior, es conveniente pedir un crédito a corto plazo, el cual será destinado para las necesidades operativas. Todo ello para no caer en el riesgo de la falta de liquidez. Dentro de los requerimientos que puede tener una Micro, Pequeña o Mediana, y ser objeto de solicitud de crédito. Dentro de éstas se pueden mencionar:



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- **CREDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO:** Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera, y puede ser:

- a) **PRESTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO A LA INDUSTRIA:** Destinado a adquirir materia prima, materiales, pago de mano de obra directa y lo relacionado con la producción en proceso.
- b) **PRESTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO A LA AGRICULTURA:** Para compra de semilla, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, pago de maquilas, de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales, etc.
- c) **PRESTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO PARA LA GANADERIA:** Para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Se requiere de un contrato privado o público, ratificado ante Corredor e inscrito ante Notario. Su plazo es de tres años con garantía de materias primas y/o materiales, además de otorgar garantía hipotecaria fiduciaria adicional. La amortización se puede realizar mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital e intereses.

- **CRÉDITO PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO:** Se otorga a personas físicas sujetas de crédito a plazos de 6, 12, 18 y 24 meses. Su forma de pago es mensual con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documenta mediante pagaré y la garantía se constituye con factura endosada. Su más reciente utilización es en crédito para adquisición de autos nuevos.

■ **CRÉDITO CON GARANTÍA INMOBILIARIA:** Este tipo de préstamo se conoce comúnmente con el nombre de crédito hipotecario y está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía esta constituida en función del inmueble, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago.

Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el Registro para cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

- a) Empresas,
- b) Particulares, y
- c) Otros.



SUSTITUYENTE: GENARO
ORTIZ VELÁZQUEZTESIS.
TÍTULO: SITUACIÓN
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN

Así de esta forma, de acuerdo a las necesidades que tengan las empresas, será que soliciten un préstamo, para cubrirlos. Y es por ello, que a este tipo de financiamiento se le denomina de acuerdo a objetivos.

7.3 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Dentro de esta clasificación, encontramos una estrecha relación de las fuentes de financiamiento interno, con las actividades productivas de la MPYME.

Así es que, dentro del proceso mismo de sus funciones, es posible que éstas se financien a sí mismas, lo cual es poco común, pues la mayoría de ellas, opera con un pasivo mayor a su activo, que en términos de capital de trabajo es negativo.

De esta manera, lo más común es que recurran a las fuentes externas de financiamiento, en especial a la Banca de Desarrollo. Pero, las fuentes internas representan una buena opción en momentos en que las empresas operan con un capital de trabajo neto positivo. Las fuentes de financiamiento interno más conocidas y utilizadas, las menciono a continuación:

1. INGRESOS.

Los ingresos captados por la venta de los productos elaborados, se constituyen en la principal fuente generadora de recursos. De esta manera, destinando un porcentaje de las utilidades, las empresas pueden financiar proyectos de corto plazo en los cuales las posibilidades éxito, sean seguras.

Normalmente, ésta se realiza mediante la creación de una provisión especial en la contabilidad, en la cual los recursos abonados a la misma, serán utilizados en caso de emergencia o para financiar los proyectos que resulten de sus operaciones.

2. REINVERSION DE UTILIDADES.

Reinvertir parte o la totalidad de las utilidades obtenidas en una inversión original hacen que una empresa llegue a tener una estructura financiera sólida y que esté en constante expansión. La reinversión se asemeja a la financiación por ingresos, con la característica de que, en esta, las utilidades que se invierten son las obtenidas después de impuestos, y en la otra son utilidades brutas obtenidas por ventas generadas por la empresa.



| | | | |
|---|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. | |

3. APORTACIONES.

Esta es la más común de todas las fuentes internas de financiamiento. Se refiere en forma objetiva a la aportación de los socios, esto es, a la entrega de una cantidad alícuota de capital para el mejoramiento o sostenimiento de la empresa.

4. PRODUCTOS FINANCIEROS.

Este tipo de financiamiento se encuentra compuesto por los ingresos que provienen de actividades que no sean propiamente principales pero que le permiten contar con recursos adicionales como son los intereses por inversiones en valores o los que se derivan por el cobro de intereses a sus clientes. Es poco común en la MPYME, dado que ellos por regla general, no invierten en valores, y los créditos que otorgan son reinvertidos casi inmediatamente para el funcionamiento normal, más sin embargo, es bueno conocer que existe este tipo de forma de hacerse de recurso, a la cual se puede recurrir en algún momento.

5. RESERVAS.

Se refiere en forma especial, a las cantidades acumuladas por depreciación, aunque aquí existe una discrepancia de opiniones, dado que la depreciación son recursos no utilizados, los cuales sólo se representan en número en el estado de resultados o en el de origen y aplicación de recursos, pero que no son tangibles.

6. VENTA DE ACTIVOS FIJOS.

En este tipo de financiamiento, las utilidades que se obtienen por la venta de maquinaria y equipo inmovilizado, el cual ya no representa parte de la planta productiva, se destina a realizar proyectos internos de la entidad. Por lo general se reinvierte en la compra de maquinaria y equipo nuevos que aumenten su capacidad instalada.

7. GASTOS ACUMULADOS.

De los servicios que se reciben, la mayor parte de éstos se realizan en base a crédito, y de esta forma, del tiempo que transcurre desde el momento de la adquisición del servicio, hasta el punto de pago, las empresas utilizan este recurso para realizar proyectos contingentes, o simplemente para el desarrollo de sus actividades normales.



| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Por ejemplo, si en el servicio prestado, el proveedor otorgó un crédito por 28 días, la cantidad de dinero destinada para el pago de ese servicio, puede ser invertida en pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento con plazo de 28 días, siendo que así, se obtiene una cantidad extra (interés) del servicio obtenido.

7.4. FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Antes de comenzar con este tema, he de decir que, la mayor parte de las fuentes de financiamiento tanto internas como externas que se conocen o se conocían normalmente, son hoy en día casi consideradas como un mito, dado que el acceso al financiamiento para la MPYME y para la grande, han sido casi nulos, debido a la crisis de solvencia que enfrentaron la mayor parte de los bancos, causada por el fenómeno de la cartera vencida.

Es así que, de los créditos tradicionales serán mencionados solo algunos, pues hoy en día, ya no representan una fuente de financiamiento asequible para la MPYME del país.

De hecho, en un sondeo que la revista Entrepreneur realizó en 1996 a los bancos considerados como grandes, medianos y pequeños, los resultados fueron sorprendentes, durante 1995 y lo que va de 1996 el número de empresas que accedió al crédito fue ínfimo, tanto que prefirieron no mencionarlo. Esto causado principalmente por el Banco de México, que anunció que mantendría inalterable su política monetaria y de restricción del crédito interno neto que prevaleció después de la crisis financiera y devaluatoria de diciembre de 1994.

De hecho afirma Eduardo García Leucona de Serfin, "los bancos comerciales no están ofreciendo ningún tipo de crédito empresarial con las características que demandó la encuesta entre bancos pequeños, medianos y grandes antes mencionada".

El sondeo de tal encuesta fijó un monto de 700 mil pesos para un empresario pequeño o mediano, y aunque la mayoría de los bancos comerciales no ofrecen nada parecido, los requisitos para acceder a este tipo de financiamiento son los mismos:

1. Presentar acta constitutiva de la empresa.
2. Entregar copia de los antecedentes crediticios con otros bancos y con empresas con las que se opera.
3. Presentar copia de los estados financieros de la misma.
4. Presentar estudio con las proyecciones para el año fiscal en curso y para el siguiente (1997).



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

5. Entregar solicitud de crédito con las observaciones que indiquen para que se requiere, así como las garantías o avales.

De estos elementos, el último es indispensable, porque las instituciones financieras se han tornado muy meticulosas en la entrega de recursos si no son para revitalizar a la empresa, ya que en muchos casos, se piden créditos para pagar pasivos o hacer frente a emergencias financieras que no garantizan su viabilidad ni tampoco indican la solvencia de la empresa o márgenes de utilidad.

Quienes logran obtener un financiamiento de \$700,000.- en caso de ser pequeño o mediano empresario, deben cumplir en forma excepcional con grandes requisitos como los ya mencionados e incluso otorgar en garantía bienes inmuebles o de capital.

Por ejemplo, Bancomer en un crédito de \$700,000.- a 28 días exige una tasa del 50%, más un margen de intermediación de cuatro puntos para el empresario mediano, y de cinco o seis para industriales pequeños, dependiendo de las garantías que entreguen.

Banamex y Serfin se encuentran en una situación similar. Ninguno hace descuento por pronto pago o por pagos anticipados, ya que eso nos llevaría a actuar como miscelánea o tienda de autoservicio, tarea que no comulga con la labor bancaria.

El Grupo Financiero Serfin, por ejemplo, ofrece una tasa de interés del 44% a grupos corporativos que desean un crédito por 28 días, y que normalmente supera el millón de pesos.

Para pequeños empresarios, la mayoría ofrecen una tasa de interés mínima de 44% si el crédito es por 28 días, y una tasa máxima del 52% más seis puntos si se prolonga el plazo.

Casi todos los consultados manejan un rango de tasas de interés que varían entre el 44 y el 56%, en créditos a 30, 60 y 90 días.

Para personas físicas o comercios que demandan un crédito por el mismo monto y los mismos plazos, la tasa de interés mínima y máxima fluctúa entre el 46 y el 56% más los cuatro puntos de intermediación. Existen otras instituciones como Inbursa que debido a que carecen de sucursales, su mercado es el corporativo.

De esta manera, la perspectiva de fuentes de financiamiento para la MPYME, se ve bastante oscura, dado que las tradicionales como la línea de crédito, el crédito prendario o el hipotecario, ya no son tan viables debido a los requerimientos que exigen las instituciones de crédito en la actualidad.

Aún así, mencionaré las principales fuentes de financiamiento que existen en la actualidad, dado que, en el caso de que mejorase en el corto plazo la situación de la banca comercial, será posible que entonces se tenga acceso a ellas. A continuación las menciono.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PRESTAMO PERSONAL.

Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3,6,9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, documentándose mediante pagaré y con aval.

PRESTAMO QUIROGRAFARIO.

Se conoce también como directo o en blanco, pues su garantía es la solvencia y la moralidad del solicitante. Puede exigirse aval o coobligado, con un plazo legal de un año.

Debe preocuparse que se destine a resolver problemas transitorios de efectivo, en algunos casos para pagar pasivos a otras instituciones, pero nunca para invertir en bienes de capital. Como normalmente no se pide información respecto al destino del crédito, el funcionario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

DESCUENTO.

Consiste en transferir en propiedad título de crédito a una institución bancaria, que pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación.

Esta operación se realiza a un plazo de 90 días y es revolvente. El destino es por lo general para:

- a) **DESCUENTO MERCANTIL.** Las Instituciones Financieras manejan en forma preferente descuento de título provenientes de operaciones de compra-venta de mercancías (pagaré).

DESCUENTO COMERCIAL. Son las operaciones de descuento que provienen de operaciones de compra venta de mercancías. Se llevan a cabo con particulares.

PRESTAMO COLATERAL.

Es del tipo del quirografario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera de clientes o contrarecibos de empresas como Petróleos Mexicanos, y la amortización del préstamo es al vencimiento de los mismos.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PRESTAMO PRENDARIO.

Este mantiene estrecha relación con los almacenes generales de depósito y con las sociedades nacionales de crédito, ya que estas últimas lo otorgan a través del financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito y bonos de prenda que expiden los primeros.

También pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones o acciones) y a estos se les llama reporto. Su plazo real es de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos.

CREDITO DOCUMENTARIO.

Mediante esta operación, una Institución Financiera se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario X, contra documentación siendo irrevocable

Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o en instrumento privado inscrito en el registro público.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Son contratados por los clientes de las Instituciones Financieras y pueden disponer, en el momento que lo deseen, de una suma adecuada utilizando cheques (sobregiro autorizado). Es el revolvente clásico, y una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual, un Banco se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que éste adquiera.

Su utilización es para cubrir necesidades eventuales de efectivo, pudiéndose requerir aval. Su plazo es de 180 días, y se amortiza a través de mantener cuando menos, cada 90 días saldo positivo en la cuenta de cheques.

PRESTAMO PARA LA AQUISICIÓN DE BIENES DURADEOS.

Es el mencionado anteriormente para el financiamiento de acuerdo a objetivos.



| | | |
|--------------------------------------|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CREDITO REFACCIONARIO.

Se puede pactar a mediano o largo plazo y se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos a través de la adquisición de activos fijos y se invierte en la liquidación de ciertos pasivos, tales como:

1. Adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional.
2. Construcción de obras destinadas al negocio.
3. Adquisición de bienes muebles e inmuebles.
4. Compra de ganado de reproducción.
5. Construcción de establos, bodegas, silos forrajeros, baños garrapaticidas.
6. Apertura de tierras para cultivo.
7. Adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranzas y abonos.
8. Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.

Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario o corredor o escritura pública.

Su plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería. Actualmente se otorgan plazos de 3 a 10 años. Las garantías deben de estar libres de gravámenes y están constituidas por los bienes adquiridos más activo fijo en hipoteca o prenda.

La amortización se realiza mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital e intereses. Esta documentado con pagarés.

CREDITO CON GARANTÍA INMOBILIARIA.

Se conoce comúnmente con el nombre de préstamo hipotecario y está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles y su garantía esta constituida en función del inmueble, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago.

Requiere de un contrato inscrito en el registro, para cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

- a) Empresas,
- b) Particulares, y
- Otros.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de las mismas. Es a mediano y largo plazo en el que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de intereses se hace mensualmente.

En el caso de los particulares para vivienda, es a largo plazo en el que los pagos de capital e intereses se hacen generalmente en forma mensual.

Los otros tipos con garantía inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados ni para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de la empresa.

PRESATMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES.

Es documentado con pagarés, previamente formalizado por Banco de México y ratificado ante Notario o Corredor, es muy especial en cuanto a su destino, ya que este debe ser distinto al de avío o refaccionario, y no debe ser utilizado para adquirir o construir bienes inmuebles. Su destino es para consolidar pasivos.

Como se observa, sería el adecuado, el idóneo para la MPYME en los momentos actuales, dado que el principal problema fue financiero y no se tenía ningún tipo preestablecido al cual recurrir, pero, dado que la crisis financiera llegó hasta los bancos, esta posibilidad fué nula para este tipo de empresas.

Es amortizable a mediano y largo plazo, mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, tanto de capital como de intereses, pudiendo existir un periodo de gracia (pago de intereses en un plazo, sin amortizar capital). Lo más pesado lo constituye la garantía, que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (muebles, inmuebles, dinero, créditos a favor de la empresa, etc.), además de posibles garantías adicionales sobre bienes de terceros.

FACTORAJE FINANCIERO.

Es la operación a través de la cual los proveedores pueden vender sus facturas, contrarecibos o listados a una empresa de factoraje, se ha flexibilizado tanto este tipo de crédito, que aún llegan a descontar pedidos. Se puede realizar con o sin recurso.

Es con recurso cuando la empresa compra la cartera no vencida del cedente, validada por pagarés, contrarecibos o facturas selladas, sin embargo, si el comprador no paga, el cedente tiene la obligación de pagar. Es sin recurso, cuando en este caso se corre el riesgo de no cobrar.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GÉNARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

También se tiene el comercial, en el cual se tiene una relación directa con el cedente y el cedente realiza la cobranza.

Otra forma es el factoraje a proveedores, que se ofrece a empresas grandes para que ellas se lo propongan a sus proveedores y éstos puedan vender su cartera, teniendo liquidez inmediata.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Consiste en un contrato por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario el uso de un bien a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, teniendo la opción, al final del plazo de:

- a) Trasladar la propiedad.
- b) Volver a rentar el bien, o
- c) Enajenar el bien a una tercera persona, distribuyéndose el importe de la enajenación.

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente capital. Algunas empresas por necesidades financieras venden algunos de sus activos fijos y los recompran mediante arrendamiento financiero. Las desventajas de este financiamiento son:

1. Costo alto de intereses.
2. Mantener deuda fija casi irrevocable.
3. No poder deshacerse fácilmente de este tipo de equipo si se vuelve obsoleto, y
4. No poder disponer del equipo, ni darlo en garantía.

PRESTAMOS INTERNACIONALES.

Para señalar su importancia, cabe recordar la deuda externa de México, La Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito señala como objetivo promover la participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales y autoriza el establecimiento en territorio nacional de oficinas de representación de entidades financieras del exterior y la operación de sucursales de bancos extranjeros que estuvieran operando prácticamente antes del 1° de septiembre de 1982.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ DELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Tal es el caso de lo que esta sucediendo actualmente en México, en donde se abrió la puerta para la competencia internacional de los bancos, ejemplo de ello es la apertura del Banco Bilbao Vizcaya que se encuentra operando en nuestro país, ofreciendo tasas menores a las del sistema bancario mexicano, ofreciendo la oportunidad de hacerse de recursos a la MPYME:

Se cuenta además con créditos del sistema bursátil, los cuales son:

1. Papel comercial.
2. Aceptaciones bancarias.
3. Bonos de prenda.
4. Certificados de participación inmobiliaria.
5. Obligaciones, y
6. Acciones.

De los anteriores, los que posiblemente serían adecuados para la MPYME, serían:

ACEPTACIONES BANCARIAS.

Dado que el Sistema Financiero Mexicano mostró problemas de liquidez, y que en las empresas pequeñas y medianas éste fué más grave por tener menos acceso a fuentes de financiamiento, el banco de México mediante oficio del 13 de noviembre de 1980, comunicó a la entonces Comisión Nacional de Valores que las letras de cambio aceptadas por los multibancos para financiar empresas medianas y pequeñas establecidas en México, conocidas como "aceptaciones bancarias", quedaban inscritas en el registro Nacional de Valores e Intermediarios, a solicitud de la institución interesada, tramitada por el Banco Central.

A parte de ser una fuente de financiamiento para la pequeña y mediana empresa, le evita el costo de la reciprocidad con la Institución Financiera, y a ésta le representa sólo una obligación contingente, no distrayendo sus recursos. La emisión de las aceptaciones bancarias es a tasa de descuento, también a corto plazo y con un costo de comisión por parte de la Banca Comercial, debido a que se efectúa un estudio de crédito, otorgando un aval.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSCRIBENTE: GENARO ORTEGA VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

BONO DE PRENDA.

Se emitió por primera vez en 1990, poniendo al alcance del sector agro-industrial la posibilidad de financiarse a través del mercado de valores. Es un título de crédito a corto plazo, que detalla el producto agroindustrial para financiar sus inventarios con una garantía real y física, que es un certificado de depósito, emitido por un almacén general de depósito, asegurando los bienes y certificando la calidad de los mismos, quedándose como garantía.

La MPYME puede hacer uso de ellos, con la conocida razón de riesgo. Siendo en tales casos, el principal factor que caracteriza a este tipo de fuentes de financiamiento, el alto costo que representa para los solicitantes, siendo por tanto, poco probable que la MPYME acuda a solicitar un crédito de este tipo.

Es por ello, que el gobierno Federal, instrumento dentro de sus esquemas de apoyo al desarrollo industrial del país, a la banca de segundo piso, representada principalmente por nacional Financiera y por el Banco de Comercio exterior.

Por tanto paso a continuación a mencionar las principales fuentes de financiamiento a las que acuden las MPYME del país.

FINANCIAMIENTO DE NACIONAL FINANCIERA (BANCA DE DESARROLLO).

Nacional financiera es un instrumento del gobierno federal mexicano para apoyar su política económica. Juega el papel de Banca de Desarrollo o de segundo piso, en una economía inserta en un proceso de desregulación y de apertura nacional. Para desempeñar este papel, Nafin ha adaptado su organización y finalidad a las necesidades coyunturales actuales. En 1989 se produce un cambio estructural que reorienta la oferta crediticia y los sujetos de atención. En efecto, dejó de ser la banca de la industria paraestatal para convertirse en la banca de fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MPYME).

Anteriormente la casi totalidad de los créditos que otorgaba se canalizaban para desarrollar la infraestructura económica e industrial del país. En tanto que, después de su cambio, destina el 98% de sus recursos a elevar la productividad, la calidad y el nivel de competitividad de la MPYME.



| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La reestructuración organizativa absorbió la acción de múltiples entidades dedicadas a promover el desarrollo industrial como: FOGAIN (que otorgaba créditos a las Pequeñas y medianas empresas), Fomin (que participaba con capital de riesgo), Fidein (dedicada al desarrollo de pequeños industriales y relocalización industrial) y Fonep (que financiaba estudios y proyectos).

Tiene como objetivo inmediato contribuir a preservar la planta productiva y el empleo. Se suma al esfuerzo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del sector manufacturero, y ofrece a la planta productiva del país esquemas de apoyo integral que den respuesta a sus necesidades y requerimientos.

Nacional Financiera se ha consolidado como una institución de fomento acorde a la política de desarrollo establecida por el gobierno federal, que busca un crecimiento económico vigoroso y sustentable, basado en el fortalecimiento de las empresas de mayor tamaño y en la consecución de mayores niveles de productividad.

En la red de intermediarios no bancarios se destacan:

a) LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Constituyen una figura jurídica bajo la modalidad de sociedad anónima de capital variable. Agrupan a personas físicas y morales que realizan actividades industriales, comerciales o de servicios.

La diferencia esencial con los bancos es que no efectúan operaciones crediticias con el público en general, sino sólo otorgan crédito a sus socios.

La nueva dinámica organizativa, impulsada en las uniones de crédito, esta centrada en un proceso asociativo, que desarrolla entre las empresas participantes comportamientos de intercambio de información, de mercado, y de adquisición conjunta, con el fin de abatir costos de transacción. En la actualidad, la proliferación indiscriminada, la abultada cartera vencida y la falta de evaluación de los resultados obtenidos, determinó la creación por parte de Nafin, de una regulación normativa financiera para contener un esfuerzo que superó todas las perspectivas.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

b) ENTIDADES DE FOMENTO

Desde hace varios años, Nafin ha promovido el establecimiento de entidades de fomento públicas y privadas, las cuales se constituyen dentro de la figura jurídica de un fideicomiso.

El objetivo de éstas es atender de manera integral a la Micro empresa, tanto con apoyos financieros como con capacitación y asistencia técnica.

Con el fin de evaluar empíricamente la actividad de estos intermediarios, se visitó el Fondo de Desarrollo Económico y Social del D.F. (Fondedf), constituido en 1990, el cual, basado en los programas de fomento de Nafin, opera como intermediario financiero, proporcionando apoyo en capacitación, asistencia técnica y financiamiento a microempresas no contaminantes, de bajo consumo de agua y energía que se localicen en el ámbito del Distrito Federal.

Los proyectos que Fondedf apoya corresponden a empresas e individuos que, por sus características y condiciones, no son sujetos de crédito de las instituciones tradicionales de financiamiento, ya que gran parte de sus beneficiarios proviene del sector informal (comercio ambulante y de servicios, especialmente transporte y servicios comunales). A su vez, ha realizado cursos de capacitación con base en las necesidades de sus beneficiarios de nivel básico gerencial, contabilidad y régimen fiscal simplificado.

De las fuentes de financiamiento externo, se puede decir que son las que más costo de capital utilizan en el otorgamiento de créditos, de manera especial a las MPYME por considerarlas de alto riesgo. Las más comunes son las siguientes:

1. PROVEEDORES.

Los pagos que la empresa realizará por la obtención de materia prima, insumos, refacciones o equipo, en fecha posterior a las adquisiciones, esto es, se retrasará la fecha de pago lo más que sea posible, sin dañar la imagen ante sus proveedores, demostrando que se tiene liquidez y que es posible desarrollar mayor número de transacciones comerciales en el futuro.

2. NUEVAS APORTACIONES.

Se refiere al ingreso de nuevos socios. Estos para poder integrarse, deberán realizar una aportación de capital alicuota a la de los demás, dependiendo del tipo de acciones (A, B, o C), la cantidad de dinero que aportará estará en función directa al tipo de acción que adquiera.



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

3. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Son las instituciones de crédito que realizan operaciones comúnmente externas. Son generalmente los entes que desarrollan la captación y la canalización de recursos ociosos de la economía, para destinarlos a la realización de actividades productivas. De aquí es de donde se deriva el principio de la acumulación de capital, para posteriormente convertirse en capital financiero, capítulo que ya analizamos.

Los intermediarios financieros, se dividen en:

- a) Banca comercial (o multiple), y
- b) Banca de desarrollo.

La banca multiple o comercial es la encargada de realizar las actividades de otorgamiento de crédito, tanto propias como de la de desarrollo (de segundo piso). Esta fuente para la MPYME, en la actualidad reviste especial problemática, al estar restringido.

Por definición general, el financiamiento se realiza por medio de la otorgación de créditos, siendo éstos, el uso de un capital ajeno para la realización de una actividad de beneficio personal (personas físicas) o colectivo (empresas cooperativas, supuestamente). La obtención de este beneficio en tales circunstancias, adquiere diversas modalidades y suele clasificarse de la siguiente manera:

FOR LOS SUJETOS A LOS QUE SE OTORGA.

a) CRÉDITO PRIVADO.- El cual se define, como el que se otorga a personas físicas, con capacidad de pago y solvencia moral.

CRÉDITO PÚBLICO.- El cual se otorga a entidades gubernamentales para la ejecución de sus funciones primordiales.

FOR EL USO QUE SE LE DESTINE.

a) CREDITOS A LA PRODUCCIÓN.- Otorgados para el desarrollo de actividades productivas, o para la adquisición de materia prima, aunque en este caso, existen otros tipos de crédito que se destinan para estos usos.



| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-97 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

b) **CRÉDITO AL CONSUMO.**-Se otorga a las entidades gubernamentales que desarrollan actividades de suministro de artículos de primera necesidad para el consumo de la población.

DE ACUERDO A LAS GARANTÍAS

a) **CREDITOS PERSONALES.**- Se otorga al sujeto, basandose en su historial crediticio y en la solvencia moral y económica del mismo.

b) **CRÉDITO CON GARANTÍA REAL.**- Se otorga a personas Físicas o morales, en base a los bienes que posea. Tiene semejanza con el de garantía prendaria.

De esta manera, reviste especial importancia en el proceso de solicitud de financiamiento, siendo este, la vía para su otorgamiento. A continuación menciono los tipos de créditos más utilizados por la MPYME y, que a la vez son, los más ofertados por las instituciones financieras.

CREDITOS A CORTO PLAZO.

Son concedidos a un plazo máximo de un año. Generalmente se otrogaban sin contrato, pero en las condiciones actuales, éste se realiza ante notario o corredor autorizado. Entre ellos se encuentran los descuentos, los quirografarios, con garantía colateral y prendarios. En la práctica normal, se conceden con un plazo de 30, 60 y 90 días máximo.

DESCUENTOS.

Mediante estas operaciones, el banco permite a los clientes obtener los recursos en forma anticipada al adquirir documentos en propiedad (letras de cambio o pagarés), cobra los intereses y la comisión por anticipado, el plazo que se concede es generalmente hasta 90 días, pudiendose prolongar.

De los tipos de financiamiento externo, los que más utiliza la MPYME, son los de la banca de desarrollo, la cual es el principal eje de apoyos del gobierno federal para la planta productiva del país.



SUSANA ALBA GONZALEZ
ORTEGA VILLAZQUEZTESIS.
TITULO: SITUACIÓN
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN**c) LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.**

La participación de las empresas de factoraje como intermediarios financieros tiene una especial importancia. Su esquema de operación se basa más en la calidad de los clientes de la Micro y Pequeña empresa, que en la solvencia y garantías que estas puedan ofrecer.

En virtud del contrato de factoraje, el factor conviene con el cliente en adquirir derechos de créditos que éste tenga a su favor por un precio determinado, independientemente de la fecha y de la forma en que se pacte, siendo posible pagar en las siguientes modalidades:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos (factoraje puro).
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder, puntual y oportunamente, al pago de los derechos de crédito transmitidos (factoraje con recurso).

Como ejemplo de ello, se visitó Aserfinco S.A. de C.V., que participa como intermediario financiero de Nafin en calidad de empresa de factoraje. En las modalidades más frecuentes de intervención, se encuentra el factoraje a proveedores, donde el factor adquiere los pagarés emitidos por su cliente antes del plazo contratado para su pago. De esta forma, el proveedor recibe su pago de contado y protege sus costos de producción al obtener oportunamente los insumos necesarios. Los sectores donde se manifiesta la mayor concentración de participación son los alimentos, cerámica, cemento, comercio, construcción y servicios (especialmente clínicas de belleza y consultorios de profesionales independientes).

d) EL ARRENDAMIENTO

Le ofrece a la Micro y Pequeña empresa una opción más ágil y flexible para contar con la maquinaria y equipo que requiere para modernizarse, que la brindada por el tradicional crédito refaccionario, atenuando además el problema de la insuficiencia de garantías.

En el arrendamiento, la arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso y goce temporal en un plazo forzoso a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser esta equivalente o mayor al valor del bien.



| | | |
|---------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SISTENIA, GENARO ORTEGA MORALES | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |

El arrendamiento financiero es un mero instrumento financiero, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Tanto el factoraje como el arrendamiento representan importantes vías de acceso al financiamiento institucional para gran número de Micro y Pequeñas empresas, aunque su difusión y utilización efectiva es todavía incipiente en el medio empresarial.

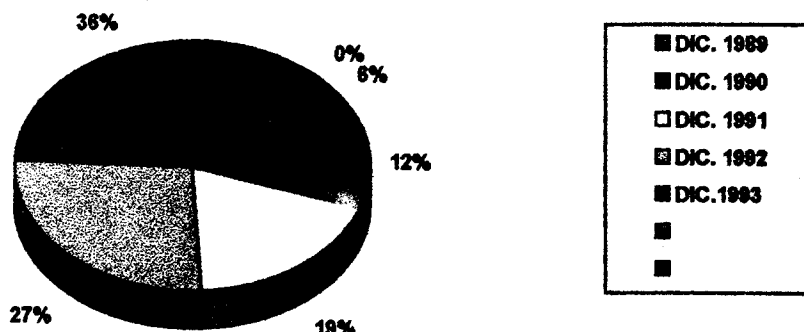
La evolución de la red de intermediación de Nafin, se ha dado de la siguiente manera:

EVOLUCION DE LA RED DE INTERMEDIACION.

| | Dic. 1989 | Dec. 1990 | Dic. 1991 | Dic. 1992 | Dic. 1993 |
|-----------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Unión de crédito | 40 | 75 | 121 | 172 | 237 |
| Entidades de fomento | 23 | 29 | 59 | 115 | 134 |
| Arrendadoras | | | 37 | 49 | 55 |
| Financieras | | | 28 | 52 | 51 |
| Empresas de factoraje | 21 | 22 | 23 | | |
| Bancos | | | | | |
| TOTAL | 84 | 126 | 276 | 411 | 501 |
| | | | | | |



| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |



De 1989 a 1992, Nafin incrementó en 327 el número de sus intermediarios financieros y, en la actualidad, es el banco de desarrollo que cuenta con la más amplia red.

AREAS DE ACCIÓN PRIORITARIA PARA LAS MPYME.

En el plan estratégico de Nafin, para el periodo de 1992-1994, se destacan cuatro grandes áreas de acción, que son: Desarrollo de la Empresa, del empresario y de los mercados Financieros, así como regional.

a) DESARROLLO DE LA EMPRESA.

En esta área se inscribe el Programa para la Micro y Pequeña empresa (PROMYP), cuyo objetivo es apoyar su desarrollo a través de esquemas crediticios, diseñados especialmente para atender a las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos. Más adelante daré detalles de este programa.

Durante 1993, alrededor de 123,377 empresas fueron apoyadas con los recursos de este programa. Dentro del Promyp opera el sistema de tarjetas empresarial, que hace posible que las MPYME salgan del círculo vicioso de concentrar tiempo y esfuerzos en la obtención diaria de recursos para su operación, descuidando los demás aspectos.



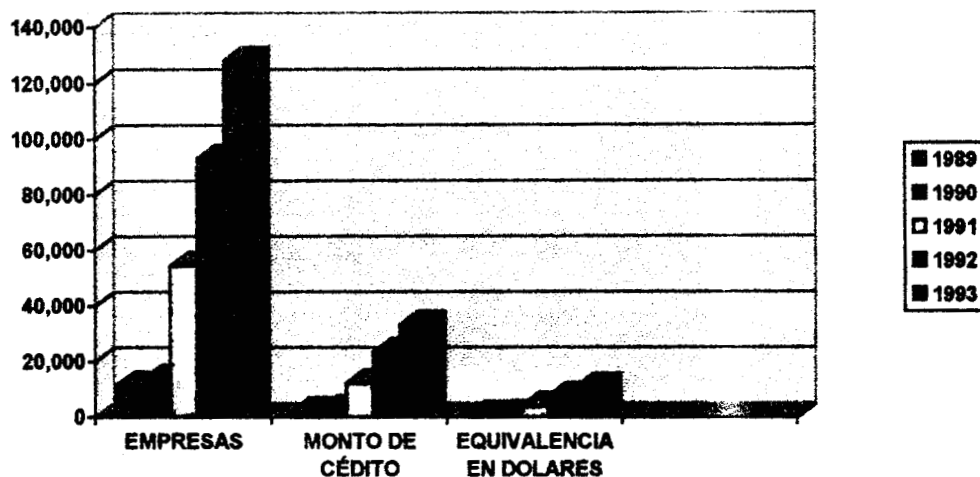
| | | |
|--------------------------------------|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VILÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La tarjeta de crédito les permite surtir pedidos que antes no atendían y estabilizar ventas e ingresos. Esto proporciona una plataforma base para que pueda canalizar mayores esfuerzos y así lograr mejores niveles de productividad y eficiencia. Los resultados que se han obtenido con la puesta en marcha de las acciones mencionadas se reflejan en las siguientes cifras:

Cifras reservadas a cambios, de acuerdo a las decisiones de la junta directiva:

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES DE DESCUENTO 1990-1992

| AÑO | EMPRESAS | MONTO DE CRÉDITO (MILLONES DE NUEVOS PESOS) | EQUIVALENCIAS EN DÓLARES (MILLONES) |
|------|----------|---|-------------------------------------|
| 1989 | 11,456 | 2,100 | 677 |
| 1990 | 13,753 | 2,800 | 903 |
| 1991 | 54,364 | 12,200 | 3,936 |
| 1992 | 93,083 | 23,300 | 7,516 |
| 1993 | 128,000 | 33,000 | 10,645 |



Fuente: Arangua, 1993

Del total de empresas apoyadas, el 62% corresponde a microempresas y el 36% a pequeñas, además de un 22% de atención a las medianas.



| | | |
|------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSANA GARCÍA GONZÁLEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

Otro aspecto que Nafin ha contemplado es la demanda de garantías por parte de los intermediarios financieros. Este problema resulta ser un verdadero cuello de botella para los empresarios.

Con el doble proceso de facilitar el acceso al crédito y hacer más rentables las operaciones de descuento para la banca, se desarrollaron diversos esquemas de garantía, que buscan proporcionar un mecanismo para aportar determinadas actividades.

En donde por inercia existe una resistencia a prestar por su asociación con altos riesgos, como es el caso de proyectos de desarrollo tecnológico o aquellas empresas en las que no se cuenta con garantías tradicionales (inmobiliarias) pero si con un proyecto viable.

Como otra alternativa para salvar este obstáculo, Nafin ha impulsado, dentro de los esquemas de asociación, la articulación de las MPYM con las empresas de mayor tamaño para que, con el aval de éstas, cuente con financiamiento para capital de trabajo. En esta dinámica se describen los esquemas de:

GRANDES COMPRADORES- PEQUEÑAS EMPRESAS.

Son los convenios, a través de los cuales se dá acceso al financiamiento a los micro y pequeños empresarios, proveedores de los grandes compradores, en coordinación con la banca . Ejemplo de esto, son los convenios firmados con Cifra, Futurama, Soriana, CFE y Hewlett Packard.

GRANDES PROVEEDORES-PEQUEÑOS CLIENTES.

Esquema por el cual aquellos grandes productores o comercializadores de equipos (imprentas, micro computadoras, tornos, etc.) tienen como clientes potenciales a un gran número de micro y pequeños empresarios que tienen dificultades para acceder al crédito.

Estos grandes proveedores tienen un vasto conocimiento de su mercado y, por ende, de su solvencia moral y de su permanencia en el mercado.

La ventaja que se deriva de los participantes de éste esquema es que el gran proveedor obtiene de la banca los créditos y los transfiere, en sus terminos y condiciones preferenciales, a sus micro y pequeños clientes.

Para la Micro y Pequeña este mecanismo le ofrece un acceso más agil y fácil a los activos fijos que requiere para su modernización, además de generar un buen historial crediticio para su posterior obtención del crédito institucional. Para la banca, representa una operación de menos riesgo, menores costos de análisis, formalización y administración de los créditos, pues en una sola operación puede atender a un gran número de clientes.



| | | |
|------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

Otro factor importante a mencionar, que se analizó en la problemática del empresario, es la creación de los negocentros. El primero (piloto) se abrió en 1993 en Tlalnepantla, Estado de México. Posteriormente se extendieron a San Luis Potosi, Morelia, Guadalajara, Oaxaca y Puebla.

En la actualidad el de tlalnepantla proporciona asesoría iintegral a más de 140 empresas de múltiples sectores como plástico, metalmecánica, alimentos preparados y servicios. Los servicios que brinda van desde cursos de capacitación sobre procesos de mejora continua, hasta asesoría basada en un diagnóstico básico de las áreas funcionales y la estrategia para abordar la resolución de las necesidades detectadas.

La creación y divulgación de éstos significa la consolidación de una red de servicios, cuya acción contribuye en el aprendizaje para la toma de decisiones y la conformación de relaciones más complejas, ya sea para apuntalar el asesoramiento tecnológico y los cambios organizativos convenientes, como para modernizar la producción de acuerdo con las cambiantes demandas del mercado.

Uno de los rasgos de competitividad actual, es el valor que adquiere la calidad de los productos y, consecuentemente, la significación de las redes que las empresas constituyen entre sí y con los servicios de asesoramiento que el entorno industrial le ofrece para conquistar las nuevas exigencias de calidad en la producción. Para ello, no basta crear solamente la infraestructura de servicios y de asesorías, sino propiciar una utilización efectiva. De ahí la importancia de reinternalizar un mínimo de competencias que les permita dominar no sólo el universo en el que operan, sino alcanzar la disponibilidad para utilizar oportunamente los servicios que el entorno industrial le ofrece.

Además de lo mencionado anteriormente, Naciona Financiera cuenta con los siguientes programas crediticios:

APOYOS DIRECTOS A MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Tiene una importancia decisiva para el desarrollo económico y social del país y para el regional, al aprovechar insumos locales, al arraigar la mano de obra y satisfacer las necesidades de los mercados. En coordinación con los gobiernos estatales, municipales y la banca multiple, nacional Financiera pone a disposición de éstas empresas los siguientes apoyos:

- Créditos para financiar sueldos y salarios y la compra de insumos, maquinaria y equipo, con la garantía complementaria de Nafin para que puedan calificar como sujetos de crédito ante la banca.



| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- Garantía de crédito a través de fondos estatales y municipales, para que igualmente puedan ser reconocidos como sujetos de financiamiento.
- Capacitación y asistencia técnica. Estos pueden ser obtenidos por el Micro y Pequeño empresario en el banco de su elección dentro de la localidad donde se ubique, o bien del fondo estatal de fomento a través del programa de Nacional Financiera.

A su vez, en coordinación con la banca múltiple, pone a disposición de las empresas Medianas las siguientes opciones:

- Créditos para estudios, asesorías, modernización, desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente.
- Garantías de crédito y riesgo tecnológico.
- Asistencia técnica y capacitación.
- Aportaciones de capital a través de las sociedades de inversión de capitales (Sincas) o bien directas.

ESTUDIOS Y ASESORIAS.

Nacional Financiera con el propósito de que la MPYME sustenten sus decisiones de inversión en criterios de viabilidad y rentabilidad que permitan mayor competitividad y posibilidad de crédito.

Este programa apoya a empresas constituidas bajo la legislación mexicana, a personas físicas, a instituciones o firmas de ingeniería y consultoría nacional.

Se otorga para el desarrollo de estudios de preinversión y asesorías que fortalezcan técnicamente la planeación, debido a que existe riesgo e incertidumbre sobre la rentabilidad, localización e implementación del mismo.

La contratación de servicios, de asesoría y la realización de estudios de preinversión, permite al inversionista cerciorarse de la bondad de los proyectos, su rentabilidad financiera, la viabilidad técnica, comercial y ubicación estratégica, así como para fortalecer la administración profesional y elevar los niveles de productividad.

El empresario interesado en los apoyos que se otorgan a través de este programa, debe acudir al banco de su preferencia o bien directamente a las oficinas de Nacional Financiera y solicitar el formulario de consulta.

MODERNIZACION.

Nacional financiera instituyó el programa de modernización, mediante el cual se apoya a las empresas industriales, comerciales y de servicios que llevan a cabo un proceso de reorientación de sus estructura, proceso productivo y comercialización, para incrementar y elevar sus niveles de competitividad nacional e internacional.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTADO POR: GENARO ORTEGA VELAZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

A través de éste, se ofrece crédito para los siguientes propósitos:

- Capital de trabajo permanente.
- Ampliación y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios.
- Capacitación administrativa, técnica y operativa.
- Garantías complementarias a las que ofrecen los acreditados a los bancos.

Cabe señalar que las operaciones resultan elegibles si se apegan a las siguientes prioridades:

- Incrementa la presencia competitiva en los mercados.
- Garantizar mínimos de exportación.
- Modernizar procesos productivos.
- Incrementar la productividad.
- Fortalecer las cadenas productivas.
- Promover el desarrollo de proveedores.
- Cubrir eficientemente el mercado externo en condiciones de calidad y precio equiparables a los intermediarios nacionales.

INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

El proceso de desarrollo industrial del país tiende, entre otras metas, a impulsar polos de desarrollo, donde cuente con una infraestructura adecuada para su establecimiento.

NAFINSA en base a los lineamientos establecidos por las autoridades ha instrumentado el programa de Infraestructura Industrial, mediante el cual se otorgan apoyos a los promotores de parques y naves industriales que contribuyan a un mayor equilibrio en el desarrollo regional del país.

DESARROLLO TECNOLÓGICO.

Nacional Financiera puso en marcha el programa de Desarrollo Tecnológico con el propósito de contribuir a los objetivos de modernización económica, de desarrollo industrial y de la elevación del nivel tecnológico.

Mediante este programa se apoya a la MPYM y Gran Empresa con proyectos de desarrollo tecnológico y de aseguramiento de la calidad. También a firmas nacionales de ingeniería, desarrollo y consultoría tecnológica, también a las que transfieren tecnología y a los centros de Investigación Tecnológica. A través de este crédito, Nafin ofrece lo siguiente:



| | | |
|--|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SENTENSIANTE: GENARO ORTEGA VILLAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

- a) Desarrollo Tecnológico.
 - Investigación, análisis y adquisisción de información básica.
 - Desarrollo de ingenieria de procesos y detalle.
 - Fabriación de prototipos.
 - Pruebas de laboratorio y de planta.
 - Instalación y puesta en marcha de Plantas Piloto.
 - Transferencia y comercialización de tecnología.
 - Capacitación y documentación.

- b) Aseguramiento de la calidad.
 - Adquisición de maquinaria y equipo de laboratorio para el control de calidad.
 - Financiamiento para el diseño y el equipo requerido para la instrumentación de sistemas de control de la calidad.
 - Desarrollo de programas de homologación y normalización en la industria, el comercio y los servicios.

MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

Ofrece apoyo con programas especificos de eliminación de los efectos contaminantes de la planta industrial, a través del mejoramiento del medio ambiente. Nafin a través de éste y por conducto de la banca múltiple, otorga apoyo financiero para los siguientes propósitos:

- Estudios de asesoría técnica para la realización de programas de control de la contaminación.
- Adquisición e instalación de maquinaria, equipos y dispositivos que eliminen o reduzcan los niveles de contaminación por el humo, gases, desechos sólidos, descargas residuales, ruidos, etc.
- Fabricación de equipos anticontaminantes.

Cabe mencionar que la necesidad de incorporar la variable de impacto ambiental en las actividades vinculadas al desarrollo se convierte en un elemento fundamental en las decisiones empresariales de inversión.

| | | |
|--|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SISTEMA DE ESTUDIOS OFICINA DE ESTUDIOS | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LEGISLATURA EN ADMINISTRACIÓN |

GARANTIAS.

En general, las empresas tratadas tienen restricciones de acceso al crédito bancario, por carecer de las garantías suficientes. De igual manera, algunos proyectos por su mayor riesgo relativo, como los de desarrollo tecnológico, también requieren de garantías adicionales. Ante esta situación, Nafin ha establecido el programa de garantías de crédito para complementar las de las propias empresas.

Para ampliar las fuentes de financiamiento, también garantiza los títulos de mediano y largo plazo, que estas emitan y sean colocadas en el mercado de valores. La garantía de crédito es una obligación que asume Nafin ante uno o varios acreedores, para pagarles un porcentaje previamente determinado del saldo insoluto de un crédito vencido y no cubierto oportunamente por el deudor, dentro de determinadas condiciones contractuales.

Se otorgan por un porcentaje importante del crédito descontado, cuando se trate de microempresas, y ligeramente menor en los demás estratos. Cuando los recursos se destinen a los propósitos señalados en el programa de desarrollo tecnológico y los acreditados sean MPYM el porcentaje de garantía será mayor.

NAFIN Y LA APORTACION DE CAPITAL.

A fin de que las empresas cuenten con una fuente adecuada, sana y estable de financiamiento de largo plazo, se precisa impulsar el capital de riesgo para convertirlo en un eje de financiamiento del desarrollo, canalizándolo fundamentalmente a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).

Con el propósito de actuar como detonantes de la inversión privada y social, para que se emprendan proyectos prioritarios y se fortalezca la estructura financiera, Nafin aporta el capital requerido de la asistencia técnica, que permita la realización de los proyectos a través de:

- La promoción de las sincas, las cuales constituyen un mecanismo idóneo para inducir aportaciones adicionales, diversificar el capital y contar con la asesoría que requieren para su sano desenvolvimiento.
- La aportación accionaria directa en el capital, con un carácter minoritario y temporal.

De acuerdo con las normas que se indicaron en los diferentes programas crediticios, las inversiones que Nafin realice se destinarán a proyectos que coadyuven a crear empleos permanentes, generen divisas, desarrollen una capacidad tecnológica propia, propicien encadenamientos productivos, apoyen la modernización industrial.



| | | | |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| GENERACIÓN 92-96 | | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VAZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. | |

Además que fortalezcan la estructura financiera de empresas viables, eleven la calidad y la competitividad de los productos, contribuyan a la descentralización industrial y eviten el deterioro ecológico.

**NACIONAL FINANCIERA S.N.C.
CLASIFICACIÓN POR PROGRAMA DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA
(ENERO-JUNIO DE 1990)**

| PROGRAMAS | No. de empresas | % | Valor | % Valor |
|---------------------------------|-----------------|-------|---------|---------|
| Total: | 4,382 | 100.0 | 717,553 | 100.0 |
| Micro y Pequeña empresa | 4,082 | 93.1 | 390,701 | 54.4 |
| Modernización | 263 | 6.0 | 300,525 | 41.9 |
| Desarrollo tecnológico | 17 | 0.4 | 4,446 | 0.6 |
| Estudios y asesorías | 7 | 0.2 | 909 | 0.1 |
| Infraestructura industrial | 7 | 0.2 | 14,207 | 2.0 |
| Mejoramiento del medio ambiente | 6 | 0.1 | 6,765 | 1.0 |



Fuente: Subdirección de Evaluación de Proyectos y Desarrollo de Programas.
Gerencia de Información Estratégica. (NAFIN).



| | | |
|------------------------------------|--|---|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Otro de los programas que Nacional Financiera ha desarrollado en apoyo a las MPYME del país, es el denominado PROMIN. Como Banca de Desarrollo, facilita el acceso al financiamiento mediante este programa, el cual consiste fundamentalmente en:

- * Simplifica los cinco programas de Fomento de Nafin, y los integra en uno solo.
- * Facilita los trámites para el otorgamiento del Financiamiento.
- * Permite contar con un solo documento que contiene toda la normatividad de información relativa a la oferta de crédito institucional: montos, plazos, tasas, garantías y formas de pago.

El objetivo fundamental, es apoyar los proyectos de inversión del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

SUJETOS DE APOYO.

En este caso, son:

- * La micro, pequeña y mediana empresa, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos del programa.
- * Empresas industriales grandes, que coadyuven a la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas industrias.

DESTINO DE LOS RECURSOS.

- * Modernización y desarrollo tecnológico. Para financiar, entre otros conceptos, la adquisición de activos fijos, inventarios, gastos preoperativos, reubicación de instalaciones, pago a consultores para la realización de estudios de viabilidad, para proyectos tecnológicos y su escalamiento.
- * Creación y desarrollo de infraestructura industrial y tecnológica. Los recursos pueden ser utilizados para la realización de estudios y asesorías en proyectos de infraestructura, desarrollo de zonas industriales, instalación de sistemas de control de calidad, creación de centros de investigación privados y de empresas incubadoras.



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSANA PATI GONZALO ORTIZ VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

* Medio ambiente. Elaboración de estudios y adquisición de equipos que coadyuven a controlar y reducir las emisiones contaminantes, así como de aquellas tecnologías que contribuyan a mejorar su calidad.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS.

- * Se utiliza un formato único de descuento.
- * Los créditos descontados o reembolsados son en moneda nacional o extranjera; esta última se aplica cuando sean generadoras de divisas, coticen a precios internacionales o cuenten con mecanismos de cobertura cambiaria, y la institución disponga de divisas, excepto en los casos que sean fondeadas por líneas globales o del exterior.
- * La tasa de interés en moneda nacional se revisa mensualmente, mientras que en moneda extranjera la revisión es trimestral.
- * El plazo máximo para la amortización de créditos descontados es hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia que requiera el proyecto.
- * De acuerdo con la generación de flujo de efectivo, podrá optarse por el sistema de pagos iguales y consecutivos de capital, variables de capital, sistema a valor presente, o iguales que incluyen capital e intereses (tipo de renta).

En la medida en que la institución posea recursos, también podrá optarse por créditos en unidades de inversión.

- * Porcentaje de descuento. Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los créditos que los intermediarios financieros otorguen en favor de cualquier estrato de empresa.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

Otra institución que apoya financieramente es BANCOMEXT. Hasta principios de la década pasada, las exportaciones mexicanas se caracterizaron por la participación sustancial de las industrias extractivas (petróleo y minería), del sector agropecuario, así como de algunas cuantas industrias manufactureras (automotriz, química y alimentos).

La disponibilidad de recursos naturales y los bajos costos de mano de obra constituían las principales ventajas comparativas del país, de ahí que las industrias exportadoras estuvieran asociadas a éstas características. Gran parte de las manufactureras exportadoras se caracterizaban por realizar procesos de ensamble y maquila para empresas extranjeras. Sin embargo, los recursos generados servían para el pago del servicio de la deuda y, en menor medida para financiar la inversión en bienes de producción y tecnología.



SUSCRIBIÓ: GENARO
ORTIZ Y LAZQUEZTESIS.
TÍTULO: SITUACIÓN
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (MPYME).LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN

En el contexto de reestructuración industrial y de apertura comercial iniciada a mediados de los ochenta, se sentaron las bases para una nueva política nacional en materia de comercio exterior. El surgimiento de nuevos y fuertes competidores venidos del lejano oriente, cuyas exportaciones superaban en calidad a las mexicanas, así como la importancia adquirida por los bienes, con alto contenido tecnológico en el comercio internacional, marcaron la pauta para un cambio de política industrial y de comercio exterior. Tal cambio debía impulsar un profundo proceso de modernización tecnológica del aparato industrial, con el objeto de mejorar la calidad y la productividad, y en consecuencia, poder diversificar las exportaciones en favor de los productos manufacturados con mayor valor agregado.

Colateralmente, se hizo necesario generar mecanismos financieros, comerciales, institucionales, con objeto de fomentar una más amplia participación de las empresas nacionales en los nuevos esquemas del comercio internacional.

Es así que, en el marco del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, Bancomext diseñó una serie de apoyos, instrumentos y estrategias con la finalidad de que las grandes, medianas y pequeñas empresas puedan insertarse en los mercados de exportación. De manera integral, el banco proporciona un conjunto de servicios para facilitar operaciones de comercio exterior y de inversión. Estos servicios son:

- Crédito a corto, mediano y largo plazo para exportar e importar productos y servicios no petroleros.
- Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable.
- Financiamiento de operaciones de capital de riesgo.
- Participación temporal y minoritaria en el capital para organizaciones vinculadas al comercio exterior.
- Garantía a corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo de falta de pago en operaciones de exportación.
- Aavales para facilitar a otros intermediarios financieros y empresas, la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional.
- Extensionismo bancario por medio de servicios de información, capacitación y asesoría en materia financiera, para facilitar el intercambio comercial y la inversión extranjera.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

La operación de estos proyectos se lleva a cabo, principalmente, a través de una serie de mecanismos financieros y crediticios, con la intermediación de la banca comercial y de otras instituciones financieras (uniones de crédito, arrendadoras, etc.)

El siguiente cuadro presenta, de manera sintética, los diferentes productos financieros que ha diseñado Bancomext para apoyar la exportación de las empresas.

APOYOS MEDIANTE PRODUCTOS FINANCIEROS QUE OFRECE BANCOMEXT

| | |
|--|---|
| CAPITAL DE TRABAJO | - Tarjeta exporta |
| | - Capital de trabajo integral |
| | - Capital de trabajo anual |
| VENTAS DE EXPORTACION: | |
| CORTO PLAZO | - A exportadores indirectos |
| | - A exportadores directos |
| LARGO PLAZO | - Unidades de equipo de exportación |
| | - Proyectos de exportación |
| | - Fondeo automático de carteta turística |
| | - Equipo de transporte |
| PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO: | |
| UNIDADES DE EQUIPO | -Trajeta exporta |
| | - Unidades de equipo nacionales |
| PROYECTOS A LARGO PLAZO | - Proyecto de inversión |
| | - Desarrollo inmobiliarios, industriales y de servicios |
| | - Proyectos de ahorro y cogeneración de energía |
| | - Inversiones accionarias en empresas en el país o en el extranjero |
| IMPORTACIONES: | |
| INSUMOS | - Importaciones de insumos |
| | - Importación insumos de Centroamérica |
| | - Importación de productos básicos |



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | |
|-------------------------------|---|
| UNIDADES DE EQUIPO | |
| | - Importación unidades de equipo de Estados Unidos |
| | - Importación de unidades de equipo de otros países |
| ACCIONES PROMOCIONALES | |
| | - Promoción y difusión |
| | - Comercialización |
| | - Capacitación |
| | - Estudios estratégicos |
| GARANTÍAS: | |
| PARA PRE-EMBARQUE | |
| | - A favor del banco |
| | - A favor del exportador |
| | - Pago inmediato e incondicional |
| PARA POST-EMBARQUE | |
| | - Global |
| | - Específico |
| | - Post- entrega |
| CONTRACTUALES (BONDS) | |
| | - Tender bonds |
| | - Advanced Payment Bonds |
| | - Performance Bonds |
| | - Al exportador |

Fuente: Bancomext, informe anual, 1993.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

APOYOS PARA LA EXPORTACION INDIRECTA DE LA MPYME.

La concepción de la red de apoyos parte de la idea que, difícilmente pueden convertirse en exportadoras directas. Sólo aquellas que logran insertarse en nichos de mercado, desarrollar productos originales o establecer alianzas estratégicas con empresas del exterior, pueden desarrollar actividades de exportación, aspecto que ya analizamos y mencionamos en la problemática del mercado.

Por tal razón, gran parte de los esfuerzos se canalizan para incorporarlas a la exportación de manera indirecta, bajo la fórmula de proveedores de materias primas, insumos, partes, componentes, refacciones y empaques, a grandes empresas exportadoras, a cadenas de tiendas departamentales, comercializadoras o a la industria maquiladora. En este sentido, se han implementado programas para el otorgamiento de créditos similares a los de las exportadoras finales.

Sin embargo, la mayoría carecen de condiciones internas que les permitan realizar su producción con calidad y a precios competitivos. En ese sentido, Bancomext promueve acciones para que éste tipo de organizaciones modernicen su estructura productiva y su organización, incrementen su capacidad instalada, tengan acceso a fuentes de financiamiento y puedan sanear sus economías.

En conjunto, las líneas generales de acción para coadyuvar a su desarrollo están diseñadas para aumentar su productividad y competitividad, impulsar la formación de alianzas estratégicas y la asociación entre ellas, para que finalmente incrementen su capacidad exportadora.

Además de los apoyos de carácter financiero, se han creado servicios de extensión bancario y de información, como el Sistema de Información de Oferta Exportable o el Directorio de Exportadores, promoción para la realización de eventos, proyectos de exportación, desarrollo tecnológico mediante la asociación y asesoría técnica, la capacitación y, finalmente la comercialización de productos en el mercado externo.

Los impulsos de Bancomext se dirigen a los diversos sectores de la economía: manufacturero y de servicios, pesca, agropecuario y agroindustrial, turismo y minero - metalurgico. Sin embargo, el sector manufacturero, junto con los servicios, absorben la mayor parte de los esfuerzos, representando en 1993, el 63.3% de los montos totales otorgados. Esto se aprecia mejor en la siguiente tabla:

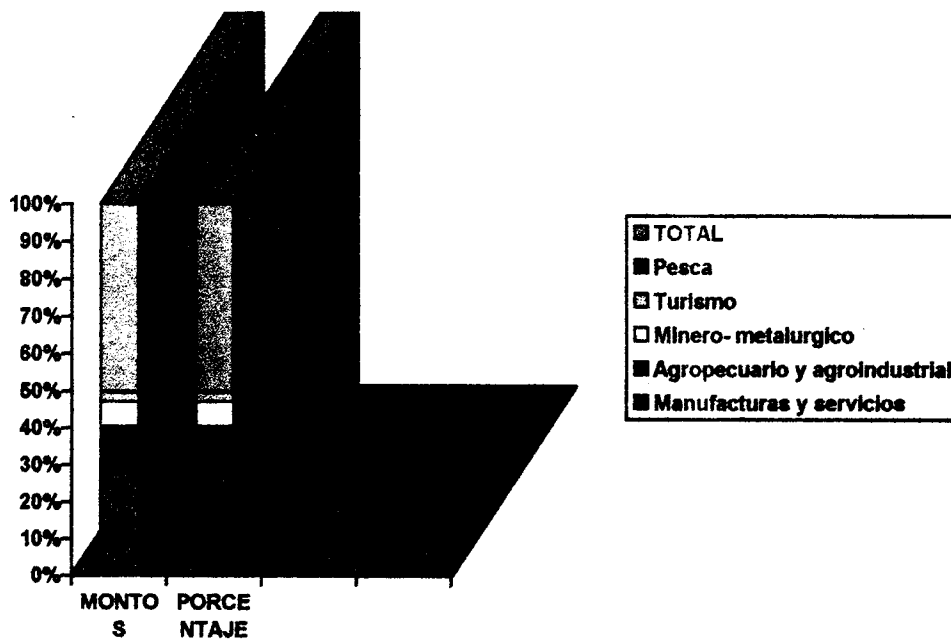


| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR SECTOR, BANCOMEXT, 1993 (MILLONES DE DÓLARES).

| SECTOR | MONTOS | PORCENTAJE |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| Manufacturas y servicios | 9,247 | 63.3% |
| Agropecuario y agroindustrial | 2,588 | 17.7% |
| Minero- metalurgico | 1,936 | 13.2% |
| Turismo | 704 | 4.8% |
| Pesca | 129 | 0.8% |
| TOTAL | 14,604 | 100.0% |

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR SECTORES, BANCOMEXT, 1993 (MILLONES DE DOLARES)



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Con respecto a las manufacturas, que absorbió el 46% de los apoyos otorgados, las ramas industriales más reforzadas han sido:

- Textil,
- Calzado,
- Farmacéutico,
- Químico,
- Bienes de capital,
- Manufacturas eléctricas,
- Vidrio,
- Juguetes,
- Muebles de madera,
- Siderurgia,
- Cemento,
- Aluminio,
- Editorial,
- Dulces y chocolates,
- Envases de lata y muebles de madera.

Todas ellas consideradas como ramas prioritarias para impulsar la participación en la exportación.

De acuerdo con el informe anual de Bancomext (1993), del monto total de 9,247 millones de dólares destinados a las manufacturas y los servicios en ese año, 7,217 millones correspondieron a financiamiento a corto plazo y 2,030 millones aproximadamente, se aplicaron a largo plazo. De esos recursos, 1,935 millones de dólares fueron para las necesidades de capital de trabajo de las empresas exportadoras, 981 millones para insumos, partes y componentes que se incorporaron a productos de importación, 1,354 a ventas directas y 1,269 para apoyar a las ventas de exportadores indirectos.

El financiamiento a largo plazo tuvo el objeto de encausar la adquisición de bienes de capital, proyectos diversos y el fortalecimiento de su estructura financiera. El número de empresas manufactureras y de servicios beneficiadas en este periodo fue de 3,274. De ellas, 2,783 fueron pequeñas y medianas.

Las ramas industriales más ayudadas fueron las de productos metálicos, maquinaria y equipo, textil, cuero y calzado, química y petroquímica. El cuadro siguiente muestra los porcentajes de participación de las principales ramas económicas en los financiamientos otorgados en el año de 1993.

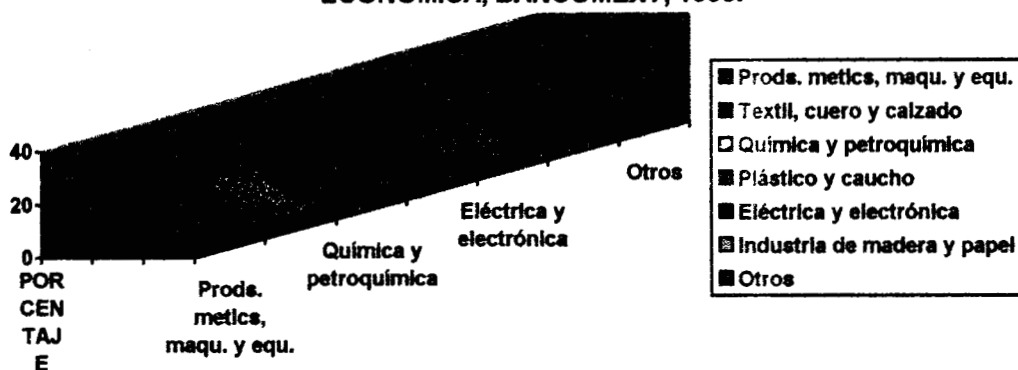


| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PARTICIPACIÓN DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR RAMA ECONÓMICA, BANCOMEXT, 1993

| RAMA ECONÓMICA | % |
|--|----------|
| Productos metálicos, maquinaria y equipo | 25 |
| Textil cuero y calzado | 23 |
| Química y petroquímica | 13 |
| Plástico y caucho | 4 |
| Eléctrica y electrónica | 8 |
| Industria de madera y papel | 8 |
| Otros | 19 |

PARTICIPACIÓN DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR RAMA ECONÓMICA, BANCOMEXT, 1993.



APOYOS PARA FINANCIAMIENTO Y ACCESO AL CRÉDITO.

Desde el punto de vista del acceso al crédito, las estrategias de apoyo implementadas por Bancomext se traducen en diversos programas. En seguida, realizo una breve descripción de cada uno de ellos, así como de algunos resultados obtenidos.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE APOYO INTEGRAL.

Están destinados a atender los principales sectores generadores de divisas, como son: la industria textil y la confección, curtiduría y calzado, farmacéutica y bienes de capital.

La intención es cubrir los requerimientos financieros de diferentes actividades que se llevan a cabo, de acuerdo con sus características internas y en función del sector industrial en que se encuentren.

PROGRAMA PARA PRESERVAR LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

Su objetivo fundamental es que preserven sus mercados (nacionales o extranjeros), mediante acciones que les permitan seguir siendo competitivas.

PROGRAMA DE REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS.

Tiene el objetivo de mejorar su situación financiera, a través de créditos de instituciones intermediarias. Como requisito se les exige una previa modernización de la planta productiva y de su organización.

Durante 1992, se canalizaron 166 millones de dólares en favor de 205 empresas y, en el primer semestre de 1993, se benefició a 190 con una aportación de 167 millones de dólares.

INSTRUMENTOS DE APOYO MASIVO.

Incluye la tarjeta Exporta, la cual tiene el propósito de canalizar el crédito en forma masiva para el apoyo al capital de trabajo, así como incentivar la participación de los intermediarios financieros (banca comercial y uniones de crédito) en su otorgamiento. Bancomext se constituye en la garantía para el pago de los créditos y, mediante la evaluación ágil del mismo, la Tarjeta EXPORTA permite la disponibilidad inmediata de recursos.

En 1993, se atendían aproximadamente 1,500 empresas con la tarjeta Exporta y las estimaciones para finales de ese año eran de 5,700, principalmente pequeñas y medianas.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Este programama también incluye la tarjeta de apoyo al equipamiento "EQUIPA" que permite el acceso a créditos de largo plazo para inversión fija, con tasas de interés más bajas que las tradicionales.

GARANTÍAS.

Se trata de garantías de pago inmediato e incondicional para cubrir el riesgo que llegan a enfrentar las instituciones intermediarias, como la banca comercial y las uniones de crédito. En el caso de la primera, la garantía cubre hasta el 70% de los financiamientos destinados para capital de trabajo y, en el caso de las segundas, hasta 50%.

Otra modalidad de este programa está constituido por garantías que cubren la falta de pago de los compradores externos, resultantes de acontecimientos políticos, catastróficos, etc.

Estas garantías cubren operaciones con 125 países, incluyendo los de América Latina, donde se han encontrado nichos específicos de mercado. Desde 1992, se han otorgado 863 millones de dólares, apoyando así a 1,380 empresas.

DESARROLLO DE PROVEEDORES.

Mediante convenios con grandes empresas exportadoras de algunas ramas industriales (Volkswagen, IBM, Vitro, Hewlett Packard), se promueve su desarrollo como proveedoras, para que se integren a la cadena productiva de las mismas.

De esta forma, se comprueba que para que se dé el desarrollo tan deseado por todos, es necesario establecer los vínculos entre las grandes empresas y las MPYM nacionales, generando programas de información actualizados, para enfocar sus actividades hacia el mercado externo, en el cual se moveran las realciones del futuro.

Así mismo se aprovechan los canales de comercialización existentes entre las cadenas comerciales del país (Cifra, Comercial Mexicana y Gigante), asociadas a las grandes tiendas en el exterior. Lo mismo sucede con tiendas departamentales de otros países. Mediante este apoyo, muchas MPYMES de la industria textil y de la confección del cuero y calzado, alimentaria y bebidas, logran comercializar sus productos en el mercado exterior.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

PROYECTO PRODUCTO-REGION-MERCADO.

Están encaminados a consolidar la oferta exportable, el control de calidad y la comercialización, para que las empresas fortalezcan su oferta a los mercados nacionales o externos. Simultáneamente, los proyectos permiten encontrar los adecuados para la colocación de sus productos.

A principios de 1993, se contaba con un total de 58 proyectos, 27 se ubicaban en América del Norte, 16 en Europa, siete en Asia y ocho en América Latina. Las ramas del sector manufacturero más beneficiadas con estos proyectos han sido las de textil, calzado, alimentaria y agroindustrial.

DIVERSIFICACION DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

El programa esta destinado a ampliar la gama, incorporando uniones de crédito, empresas de factoraje y arrendadoras financieras. La canalización de créditos en el año de 1993, se distribuyó como se muestra en el siguiente cuadro. En ese mismo año, se contaba con la participación de 38 arrendadoras y 25 uniones de crédito.

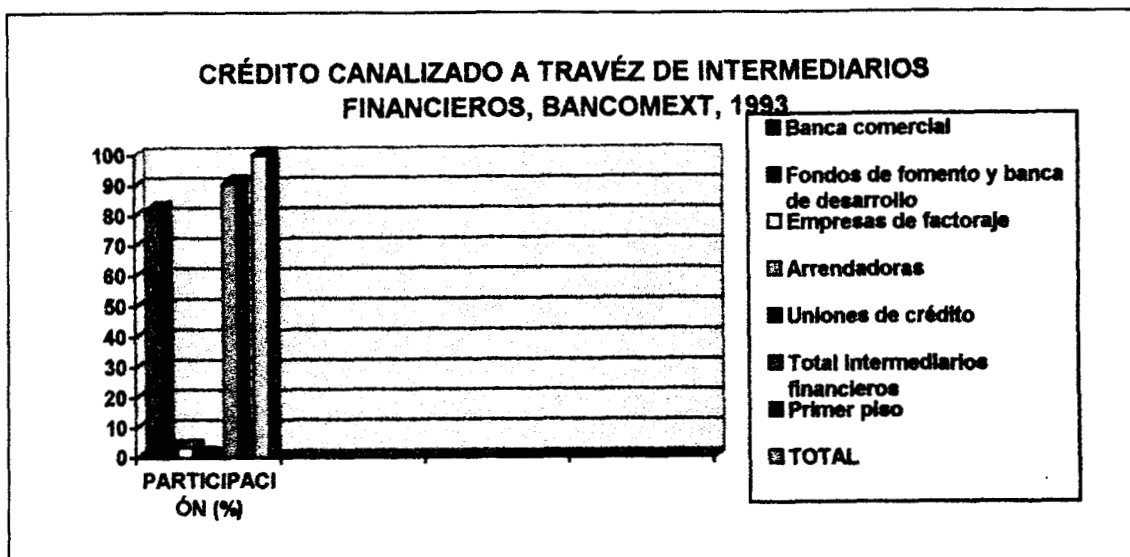
CRÉDITO CANALIZADO A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

BANCOMEXT, 1993

| INTERMEDIARIOS | PARTICIPACIÓN (%) |
|---|--------------------------|
| Banca Comercial | 82.1 |
| Fondos de Fomento y Banca de Desarrollo | 3.3 |
| Empresas de Factoraje | 3.5 |
| Arrendadoras | 1.1 |
| Uniones de Crédito | 0.7 |
| Total Intermediarios Financieros | 90.7 |
| Primer piso | 9.3 |
| TOTAL | 100.0 |



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



AGRUPACIÓN DE EMPRESAS PARA CONSOLIDAR LA OFERTA EXPORTABLE.

El propósito es promover su asociación para que, mediante esquemas de integración, mejoren su competitividad y logren economías de escala. Así mismo, se fomenta la consolidación de oferta exportable de aquellas que fabrican productos similares mediante la asociación, de manera que puedan cumplir con requisitos de volumen y precio, que exigen los mercados externos.

APOYOS DE EXTENSIONISMO BANCARIO.

Como complemento a los apoyos financieros, Bancomext ha diseñado una red de servicios de información y de asesoría, sobre temas especializados, para facilitar su incorporación a cadenas productivas de exportación.

Además de los proyectos y programas mencionados, existen otros más que se encargan de proporcionar información, promoción, capacitación y asesoría en el desarrollo de estrategias de mercado y de desarrollo industrial, propiciando una asesoría integral.

Para 1993 se atendieron 2,146 consultas especializadas. Los temas más recurrentes en las consultas fueron: aranceles, sistemas preferenciales, regulación no arancelaria de Estados Unidos y Canadá, contratos de compra-venta, comisiones, metodología de información de precios de exportación, entre otros.

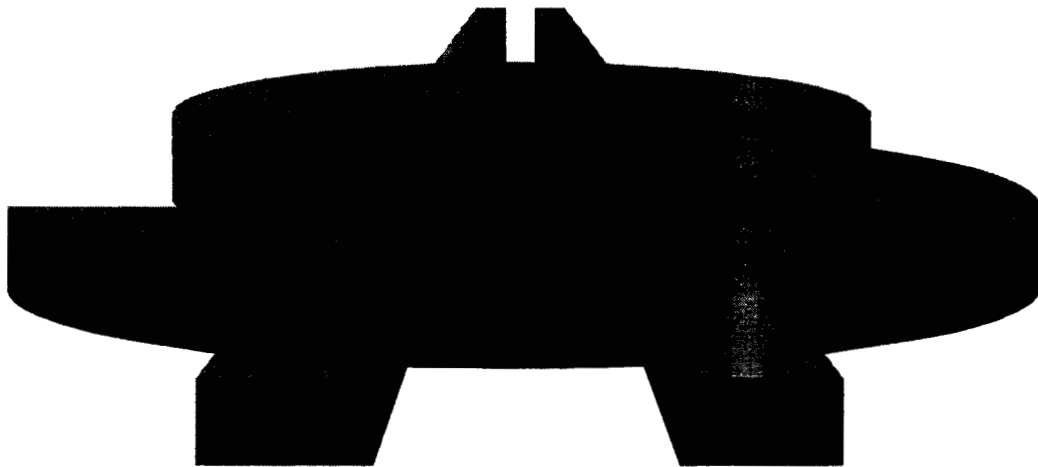


| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

FINANCIAMIENTO.

En este renglon, el otorgamiento de créditos con tasas de interes competitivas y adecuadas a las condiciones, constituye una de las preocupaciones de la politica para apoyar la exportación de las empresas mexicanas.

***CAPITULO 8. LA
NECESIDAD DE
CONTROL DE
FINANCIAMIENTO.***



| | | |
|--------------------------------------|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

CAPITULO 8. LA NECESIDAD DE CONTROL DE FINANCIAMIENTO.

8.1. CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO.

Por medio de la problemática ya analizada, es posible observar que las necesidades de financiamiento surgen desde el momento en que una empresa surge en el mercado. El sólo hecho de pensar en poner un negocio implica el desgaste de energía y de dinero en los trámites ante las dependencias gubernamentales.

La necesidad del control de financiamiento se justifica con el hecho de, asignar los recursos obtenidos a las partidas más necesarias del funcionamiento, para que realmente se dé el efecto esperado, que en este caso es el "crecimiento de la empresa".

Por medio del Presupuesto de caja, observamos que es posible determinar la cantidad de recursos requerido para el desempeño de una empresa en el futuro, así también, por medio de los estados financieros presupuestados (Estado de Posición financiera ó Balance general y Estado de Resultados), los cuales tienen su base en el pronóstico de ventas. De esta forma, es posible encontrar también, cuales son las fuentes de Financiamiento más óptimas, lo cual depende directamente de las metas que se tengan.

En nuestro caso, el control del flujo de efectivo es una de las operaciones de la planeación financiera más importantes que se debe de desarrollar, además de la administración del capital de trabajo, que son los que le proporcionaran la capacidad de solvencia en el corto plazo a las organizaciones.

" El control del flujo de efectivo se refiere principalmente, al control que se establece en las organizaciones en la elaboración de los estados financieros, y principalmente en lo que se refiere, a la implantación de las políticas de crédito a clientes, así como también a las de pago a proveedores, con el fin de que los efectos de éstas no tengan repercusiones negativas en las partidas de los estados financieros".

Cada corporación adapta a sus propias necesidades las normas generales de registro e información de sus actividades financieras. Dentro de las especificaciones normativas para su constitución, se tiene contemplado que periódicamente se entreguen informes al gobierno , acreedores, propietarios y administradores.

Los acreedores emplean la información a fin de evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas. Los propietarios por su parte, determinan la condición financiera mediante los informes que les entregan sus administradores, y en base a éstos puedan tomar decisiones.

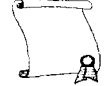
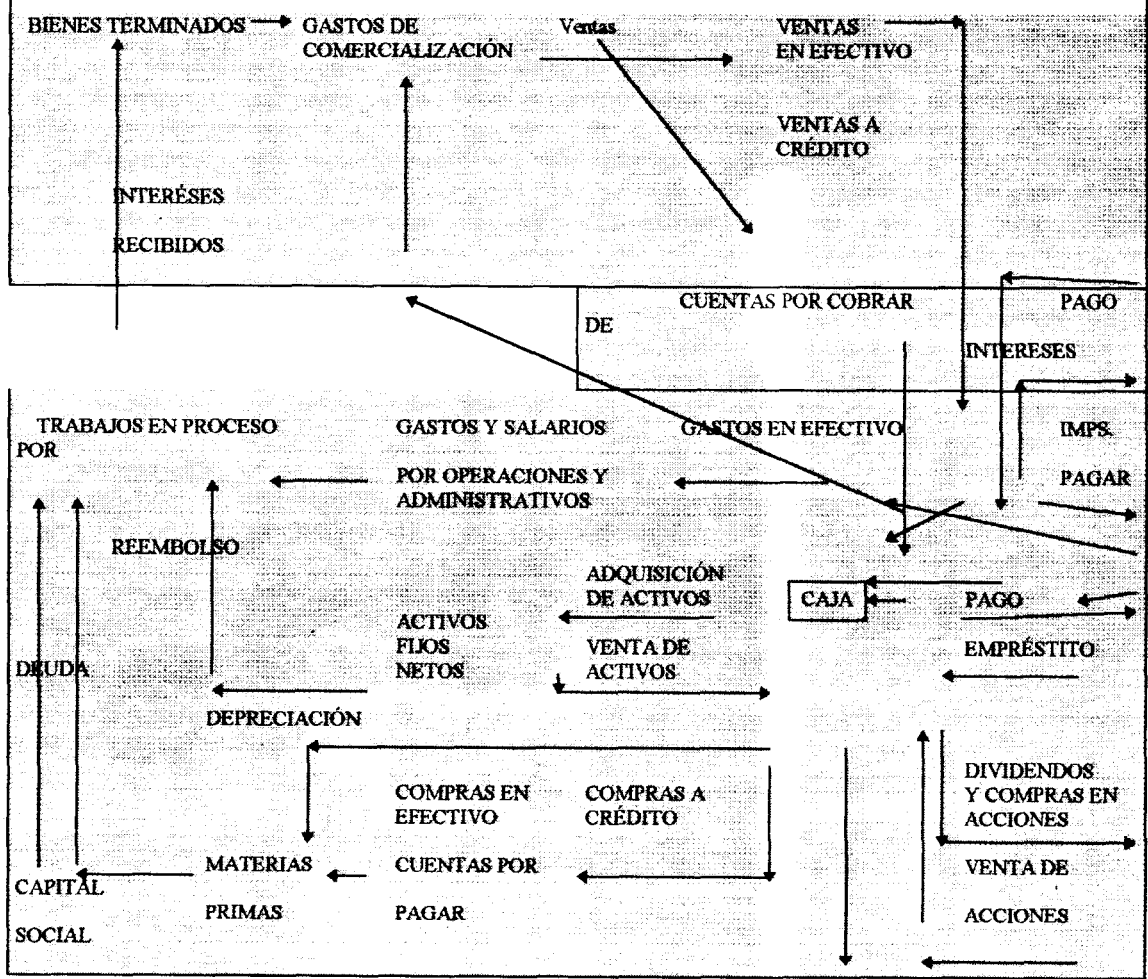



| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |


Los administradores, se concentran en cumplir con los requerimientos del gobierno y dar cumplimiento, además de satisfacer a los acreedores y propietarios y en mantenerse al tanto del desempeño de la empresa.

Las normas empleadas para elaborar y mantener los registros e informes financieros se conocen como **principios contables** de aplicación general. Tales prácticas y procedimientos contables, se hallan sancionados por el Gobierno Federal de México, siendo causa de acusación por evasión fiscal el que se presente información errónea dentro de los estados financieros que se presenten, en este caso, ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Normalmente se dan flujos de fondos constantes, que son la consecuencia de su operación normal. Estos se expresan en la siguiente figura:



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96  | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



Los flujos de efectivo de una corporación suelen dividirse en:

1. Flujos resultantes de operaciones.
2. Flujos financieros legales.

Los flujos de operaciones son los inlfujos y desembolsos que forman parte del ciclo de producción. Para mantenerlo, deben utilizarse (comprar) materias primas, mano de obra y activos fijos, así como gastos de comercialización y sueldos y salarios tanto administrativos como de operación.

Las empresas normalmente, producen y venden sus productos ya terminados. La mayoría de los gastos que realizan para poder producir no son en efectivo, algunos de ellos son a crédito, los cuales representan las cuentas por pagar o pasivos acumulados, de igual manera, las ventas no todas se hacen en efectivo, muchas son a crédito y se cargan a cuentas por cobrar.

Los flujos financieros legales comprenden el pago y percepción de intereses, reembolsos de impuestos, deudas contraídas, el efecto de las distribuciones de capital social o aportaciones mediante el pago de dividendos y compra de acciones, y por último, los ingresos de efectivo, resultantes de la venta de acciones.

Todas las partidas mencionadas anteriormente, se deben de contabilizar en estados financieros, los cuales reflejen la situación de la empresa. Estos estados son: El estado de posición financiera y el estado de resultados, además del estado de cambios en la posición financiera. Para poder establecer un control eficaz del flujo de fondos, es necesario contratar a una persona especializada en realizar la contabilidad de la empresa, en este caso me refiero al contador.

Para poder hacer el análisis del control del flujo de efectivo, un administrador debe de saber interpretar las partidas de los estados financieros. Por ejemplo; el Estado de Resultados proporciona un resumen financiero de los resultados operativos durante un periodo específico de un año que termina en una fecha determinada, por lo general el 31 de diciembre.

Pero además, es posible elaborarlos para uso exclusivo de la administración, así como informes trimestrales que deben entregarse a los accionistas, en caso de existir. De esta forma, llevando un control de las operaciones de la empresa, se tiene un conocimiento real de su desenvolvimiento, además de corregir posibles fallas que se estuvieran dando.

| | | |
|---------------------------------------|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ DEL AGUILAR | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

De esta forma, si el financiamiento adquirido fué para maquinaria y equipo, en su partida de gastos e intereses debe de reflejar el pago de la amortización de la deuda. Por su parte, el Balance General define la posición financiera de la empresa en un punto determinado del tiempo. Aquí se comparan los activos de la compañía, y su financiamiento, que puede ser deuda o aportaciones. Para ejemplificar lo anterior presento lo siguiente:

EJEMPLO:

ESTADO DE RESULTADOS DE ELTON, S.A. (EN MILES DE PESOS) AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

| | | |
|---|---------|-----------------|
| Ingreso por ventas | | \$1,700.- |
| (-) Costo de lo vendido | | 1,000.- |
| UTILIDADES BRUTAS | | \$ 700.- |
| (-) Gastos de operación: | | |
| Gastos de comercialización | \$ 80.- | |
| Gastos administrativos y generales | 150.- | |
| Gastos de depreciación | 100.- | |
| Total de gastos de Operación | | \$ 330.- |
| UTILIDAD EN OPERACIÓN | | \$ 370.- |
| (-) Gastos de intereses | | 70.- |
| UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMPUESTOS | | \$ 300.- |
| (-) Impuestos (tasa=40%) | | 120.- |
| UTILIDADES NETAS ANTES DE IMPUESTOS | | \$ 180.- |
| (-) Dividendos de acciones preferentes | | 10.- |
| Utilidades disponibles para accionistas preferentes | | \$ 170.- |
| Utilidad por acción (UPA) | | \$ 1.70.- |



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Del estado de resultados, se puede obtener información que especifique la cantidad de utilidades que la empresa obtuvo por concepto de la inversión realizada, esto es, que si el financiamiento fué para la adquisición de maquinaria y equipo, esto debe de haber repercutido directamente en el incremento de la producción y por tanto, de las ventas de la compañía en el periodo de ventas.

Los gastos de operación u operativos, los cuales comprenden los de comercialización, generales y administrativos y por concepto de depreciación, estos son deducidos de las utilidades brutas.

Las utilidades de \$ 370,000.- son las percibidas por concepto de la producción y venta de productos, lo cual indica que el financiamiento si ha sido destinado para la compra de maquinaria y equipo.

Dentro de el estado de posición financiera es posible destacar ciertas partidas clave para el control del flujo de efectivo, tales como: el activo circulante y el pasivo a corto plazo, que son por lo general, recursos que al cabo de un año, pueden convertirse en efectivo. Todos lo demás activos al igual que el capital social o de aportaciones, se consideran a largo plazo o fijos, debido a que se espera que permanezcan en los registros de la empresa por un año o más.

De esta forma, por medio del total de activo circulante y del pasivo a corto plazo, es posible observar si el financiamiento adquirido para maquinaria, se ha utilizado correctamente. Esto es, si se ha incrementado el valor de las ventas que haya proporcionado el uso del activo, y el pasivo se haya aumentado por el costo del activo fijo, entonces será posible detectar si los recursos obtenidos han sido orientados para el fin solicitado.

Por su parte, las cuentas por cobrar, serán un indicador especial, si éstas han aumentado en el porcentaje del pronóstico de ventas, indicará una buena administración de la planeación.

Al igual que los activos, las cuentas de pasivos y capital social se clasifican en el balance general empezando por las de corto plazo. Dentro de estos, el pasivo a corto plazo representa el principal a considerar para el control de los flujos de fondos provenientes de un financiamiento adquirido (o deuda a corto plazo). El pasivo a corto plazo consta de:

- Cuentas por pagar.
- Cantidades que se deben por créditos obtenidos.
- Documentos por pagar que son vigentes, por lo general de bancos comerciales.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

■ Pasivos acumulados (cantidades acumuladas por las que pueden no recibirse facturas).

Por su parte, el pasivo a largo plazo representa las deudas que no se han cubierto durante el año en curso, y el capital social, se compone de las aportaciones de los accionistas (en caso de existir).

Es una práctica común jerarquizar los activos de acuerdo a su liquidez que presentan.

En cuanto a los valores negociables, generalmente son instrumentos de inversión a corto plazo con un alto grado de liquidez, como lo son los CETES.

Otro aspecto importante a considerar son los Inventarios, que comprenden las materias primas, los artículos en proceso y los bienes ya terminados (artículos terminados).

En cuanto a los Activos Fijos totales o brutos, se habla del costo original de todos los activos fijos (de largo plazo). Los activos fijos netos significan la diferencia entre los activos fijos brutos y la depreciación acumulada.

A continuación presento el balance general de la compañía Elton S.A. :

BALANCE GENERAL DE ELTON, S.A. (EN MILES DE PESOS).

| | 31 DE DICIEMBRE 1995 | 31 DE DICIEMBRE 1994 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| ACTIVO | | |
| Activo circulante | | |
| Caja (efectivo) | \$ 400.- | \$ 300.- |
| Valores negociables | 600.- | 200.- |
| Cuentas por cobrar | 400.- | 500.- |
| Inventarios | 600.- | 900.- |
| ACTIVOS CIRCULANTES TOTALES | \$2,000.- | \$1,900.- |
| Activos fijos Brutos (al costo) | | |
| Terrenos y edificios | \$1,200.- | \$1,050.- |
| Maquinaria y equipo | 850.- | 800.- |
| Muebles y accesorios | 300.- | 220.- |
| Vehículos | 100.- | 80.- |
| Otros (incluyendo ciertos contratos de arrendamiento) | 50.- | 50.- |



| | | |
|--|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | | |
|--|------------------|------------------|
| ACTIVOS FIJOS BRUTOS TOTALES (AL COSTO) | \$2,500.- | \$2,200.- |
| (-) Depreciación acumulada | 1,300.- | 1,200.- |
| ACTIVOS FIJOS NETOS | \$1,200.- | \$1,000.- |
| ACTIVOS TOTALES | \$3,200.- | \$2,900.- |
| PASIVO Y CAPITAL SOCIAL | | |
| Pasivo a corto plazo | | |
| Cuentas por pagar | \$ 700.- | \$ 500.- |
| Documentos por pagar | 600.- | 700.- |
| Pasivos acumulados | 100.- | 200.- |
| TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO | \$1,400.- | \$1,400.- |
| Pasivo a largo plazo | 600.- | 400.- |
| Pasivos totales | \$2,000.- | \$1,800.- |
| Capital social | | |
| Accionistas preferentes | \$ 100.- | \$ 100.- |
| Accionistas comunes (\$1.20 valor nominal, 100,000 acciones en circulación en 1987 1986) | 120.- | 120.- |
| Capital pagado en exceso de valor nominal en acciones comunes | 380.- | 380.- |
| UTILIDADES RETENIDAS | 600.- | 500.- |
| CAPITAL SOCIAL TOTAL | \$1,200.- | \$1,100.- |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL SOCIAL | \$3,200.- | \$2,900.- |

La depreciación es un renglón muy importante a considerar, dado que afecta directamente a el estado de cambios en la posición financiera, que en forma final, resulta el determinante del control del flujo de fondos.

La depreciación es una forma de utilización de recursos no erogados, es decir, se permite a las organizaciones cargar sistemáticamente una parte del costo de un activo fijo a los ingresos anuales que éste genera.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Es una asignación en razón del costo histórico. Existe una regulación tributaria sobre los activos de las corporaciones, pero en virtud de que los objetivos de los reportes financieros suelen ser distintos a los de la legislación impositiva, a menudo las empresas utilizan métodos de depreciación que difieren entre sí, ya sea que se utilicen para informar a los accionistas o se dirijan a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Los gastos por depreciación se deducen del estado de resultados, los que no representan desembolsos de efectivo durante un periodo.

Normalmente la forma general de obtener las utilidades netas después de impuestos, de manera que reflejen los flujos de caja provenientes de operaciones, se expresa como sigue:

$$\text{Flujo de efectivo por operaciones} = \text{Utilidades Netas después de impuestos} + \text{Cargos que no implican desembolsos de efectivo.}$$

De esta manera aplicando la formula anterior, al estado resultados de la Empresa Elton, S.A. de 1995, se obtiene el siguiente flujo de efectivo:

| | |
|--|--------------|
| Utilidad Neta Después de Impuestos | \$ 180,000.- |
| Gastos de depreciación | + 100,000.- |
| | ----- |
| Flujo Neto de Efectivo por operaciones | \$ 280,000.- |

La depreciación y otros cargos que no representan desembolsos de efectivo la protegen contra el cargo de impuestos, reduciendo así sus utilidades gravables. Algunos no lo ven así, dado que representa fondos no utilizados.

Un estado que permite el control efectivo de los flujos, es el de Cambios en la Posición Financiera. Este describe los orígenes y aplicaciones del efectivo durante un periodo específico.

El formato de este estado por lo general es el siguiente:



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

FUENTES Y USUSO BASICOS DE UN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.

| ORIGENES | APLICACIONES |
|--|-----------------------------------|
| Decremento en cualquier activo. | Incremento en cualquier activo. |
| Incremento en cualquier pasivo. | Decremento en cualquier pasivo. |
| Utilidades Netas después de impuestos. | Perdidas netas. |
| Depreciación y otros cargos que no implican desembolsos de efectivo. | Distribución de dividendos. |
| Venta de acciones. | Adquisición o retiro de acciones. |

Por ejemplo, si las cuentas por pagar aumentaron \$1,000,000.- pesos en un año, este cambio significa una fuente u origen de efectivo.

Si el inventario hubiera experimentado un incremento de \$2,500,000.-, ello implicaría un uso de efectivo, es decir, que \$ 2,500,000.- fueron asignados a la producción de artículos para su venta.

De esta manera, por medio de los estado financieros Básicos (Estado de Resultados, estado de posición financiera o Balance General y por medio del estado de Cambios en la posición Financiera) se puede establecer el control del flujo de efectivo. Más sin embargo, es necesario mencionar que todo ello depende de los objetivos que se hayan planteado durante la Planeación Financiera que es la base del desarrollo del control de caja.

Tales políticas que le permitan a una empresa realizar un control eficiente pueden ser:

POLITICAS FINANCIERAS.

Para poder realizar una administración financiera eficiente y un control de efectivo eficaz, es necesario su establecimiento, apoyadas por la dirección de la empresa, que en este caso puede ser el Micro o Pequeño empresario, o la Dirección de la mediana empresa, las cuales normen el uso y utilización de los recursos, tomando en consideración la realidad del mercado en el que se encuentra, que en el caso actual, es de bastante incertidumbre, altos requerimientos de competitividad y bajos soportes financieros.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Las políticas que pueden ayudar al control de efectivo pueden ser las siguientes:

1. POLÍTICAS DE PLANEACION: Un requisito indispensable para administrar, es el establecimiento de políticas del proceso de planeación, sin el cual fracasaría cualquier intento tendiente a mejorar la eficiencia de los recursos. Es necesario establecer los lineamientos por los cuales se guiarán, para no incurrir en la improvisación, que si bien en ocasiones salvan la situación, en el largo plazo producen problemas mayores.

La planeación a corto plazo, mediante la preparación del presupuesto anual, es necesaria para realizar las labores de administración sobre los gastos e inversiones. De esta manera, es posible llegar a los objetivos fijados, y pronosticar algunos acontecimientos futuros con cierto grado de acierto.

Como complemento del presupuesto anual, se recomienda realizar una planeación a mediano plazo (por tres años mínimo), de la demanda probable del mercado, con objeto de poder iniciar en forma oportuna ampliaciones de la capacidad instalada de producción, para coincidir con dicha demanda y no perder ventas o tener ociosidad en el uso de equipo, con resultados de perdidas.

2. POLITICAS PARA LA FIJACION DEL PRECIO DE VENTA: Este tipo de políticas es de orden trascendental, siendo el determinante de que la proyección de ventas tenga éxito, y con el, tanto el presupuesto de caja como los estados financieros proyectados, que garanticen un crecimiento futuro para la organización.

Siempre y cuando haya una participación competitiva en el mercado en cuanto a calidad aceptable y costos razonables de fabricación, la política de fijación de precios de venta debe de llevarse a cabo, estableciendo lineamientos, para determinar un porcentaje de redituabilidad satisfactoria sobre la inversión en los activos que se utilicen en la fabricación y venta de los productos.

Con objeto de que la redituabilidad pretendida sea un parámetro válido, es necesario que los dos elementos que intervienen en el proceso antes mencionado, sean los adecuados, es decir, que el porcentaje sea satisfactorio y el importe de los activos tenga un significado actual, reflejándose esta inversión en montos muy cercanos a su valor presente.

El porcentaje de redituabilidad es el primer elemento de la política de fijación de precios. Los factores económicos que ayudan a establecerlo son:

- a) Las tasas de interés bancarias existentes en la localidad para inversiones de renta fija que representa la redituabilidad mínima que se puede obtener de una inversión sin riesgo alguno.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

b) La tasa anual de inflación esperada, la cual representa la pérdida del poder adquisitivo de las inversiones que se tengan en efectivo, y por lo tanto, expuestas a la inflación.

c) Inversión en activos, la cual está integrada por el capital de trabajo y el activo fijo neto que utiliza específicamente un producto.

Para que sea una realidad la utilidad pretendida en la fijación de precios mediante la aplicación de un porcentaje de redituabilidad, la inversión en activos debe estar representada por valores en unidades monetarias de poder adquisitivo actual.

Lo anterior significa, que los inventarios para este objetivo deben estar valuados muy cerca de sus costo de reposición o mercado (el menor), por lo que para estos propósitos deben evitarse las valuaciones a últimas entradas primeras salidas (UEPS) a costos promedios cuando la tasa anual de inflación sea muy alta.

También en el caso de activos fijos, estos deben mostrar valores en unidades monetarias que representen la inversión actualizada.

En épocas de inflación alta, como la actual, la que esta por encima de un dígito, los inventarios deben estar valuados a valor de mercado, entendiéndose este como el costo de reposición en que se incurriría para adquirir o producir un artículo igual, y la depreciación de los activos fijos tangibles deben estar basados en costos de reposición.

Para realizar una medición de los precios de venta, se utiliza un procedimiento que consiste en utilizar los dos elementos antes mencionados, preparando los estados de resultados por producto, por línea o por familia de productos, según sea el grado de complejidad de cada industria en particular.

Por medio de la utilización de políticas de este tipo, así como de la aplicación de los procedimientos para la elaboración de los estados Financieros es posible efectuar un buen control del flujo de efectivo.

Existe una realidad que consiste en que, aún teniendo una buena planeación financiera y un método eficaz para el control del flujo de efectivo, si las políticas de la compañía no coinciden con lo planeado, la aplicación en la práctica de estos métodos arrojará como resultados cifras negativas para cualquier empresa.

8.2 CONTROL DE CAJA.

Después de haber analizado el control del Flujo de efectivo, el cual consiste en la elaboración de: el estado de resultados, estado de posición financiera ó balance general y el estado de orígenes y aplicación de recursos, de acuerdo a las políticas financieras de la empresa, las cuales se fijaron durante el periodo de planeación Financiera (Flujo de caja y proyección de estados financieros), el control de caja es un complemento para que funcione eficientemente.



| | | |
|--------------------------------------|---|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En mi caso, dado que estoy abordando el tema de la Problemática actual de la MPYME, el control de caja se hace, en este caso, indispensable .

No es muy usual que una empresa de negocios pequeños tenga un volumen de ventas aceptables y que fracase por culpa de un control financiero deficiente, lo cual es aplicable, en forma general a cualquiera.

El control financiero es vital para su éxito. Para ello, es necesario mantener registros financieros aceptables.

El llevar bien los libros o registros contables no significa que cada negocio requiera de un complejo sistema de contabilidad. De hecho, debe de ser lo más natural del mundo, pues gracias a ello, se mantendrá la salud de la misma. Un pequeño negocio (o micro) no requiere de un sistema de contabilidad sofisticado, puede ser realizado, incluso por el mismo propietario.

Por otra parte, las más grandes requieren con frecuencia de complicados sistemas contables, con diversos tipos de diarios, balances y formas de reportes financieros.

Pero incluso, en estos negocios mas complejos, el sistema contable esta basado en los mismos preceptos generales, estos estan contenidos en la ecuación contable básica. Esta ecuación es la siguiente:

ECUACION CONTABLE.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVOS} + \text{CAPITAL (VALOR NETO)},$$

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVOS} = \text{CAPITAL}$$

Para ilustra lo anterior, presento el siguiente ejemplo:

Supongamos que todas las posesiones de una persona son las siguientes:

| ARTICULO | VALOR (EN \$) |
|-----------------------|------------------|
| Automóvil | \$ 600.- |
| Posesiones personales | 800.- |
| Efectivo en el banco | 200.- |
| TOTAL | \$1,600.- |



| | | |
|---------------------------------------|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VILLAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

Sus activos totales serían de \$1,600.- ahora si su única deuda fuera de \$400.- de pagos a realizar por su automóvil. Utilizando la ecuación contable, se encontrará que tiene sólo \$1,200.- ahora.

| | | | | |
|-----------|---|---------|---|-------------------|
| Activos | = | pasivos | + | Capital (valores) |
| \$1,600.- | = | \$400.- | + | \$1,200.- |

La ecuación contable variará si se le aumentan \$100.- por concepto de ahorro:

| | | | | |
|-----------|---|---------|---|-----------|
| Activos | = | Pasivos | + | Capital |
| \$1,600.- | = | \$400.- | + | \$1,200.- |
| 100.- | | | | 100.- |
| \$1,700.- | | \$400.- | | \$1,300.- |

Si se realiza un pago de \$75.- por concepto de gastos de automóvil, la ecuación contable variará en la siguiente forma:

| | | | | |
|-----------|---|---------|---|-----------|
| Activos | = | Pasivos | + | Capital |
| \$1,700.- | = | \$400.- | + | \$1,300.- |
| - 75.- | | - 75.- | | |
| \$1,625.- | | \$325.- | | \$1,300.- |

Esto es, que registrar cualquier cambio sobre la ecuación contable es la base sobre la que se funda la tenencia de los libros, la cual se llama registro doble.

Toda transacción financiera deberá registrarse en una ecuación en el balance. Por lo que, cada vez que exista una deberá de haber sumas y restas iguales en un lado de la ecuación y la misma cantidad de sumas y restas en ambos lados del signo de igualdad.



| | | | |
|--------------------------------------|--|------------------------------------|---|
| GENERACIÓN 92-96 | | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELAZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

En lenguaje contable, se utilizan los términos de “cargos” y “abonos” para describir los incrementos o decrementos en las categorías de la ecuación (activos, pasivos y capital). E ingresos y egresos. Este tipo de partidas se explica con la siguiente tabla:

| CATEGORÍA | Una transacción que incrementa la cantidad | Una transacción que decrementa la cantidad | Balance usual llevado en la categoría |
|-----------|--|--|---------------------------------------|
| Activo | Deuda | Crédito | Deuda |
| Pasivo | Crédito | Deuda | Crédito |
| Capital | Crédito | Deuda | Crédito |
| Ingreso | Crédito | Deuda | Crédito |
| Gasto | Deuda | Crédito | Deuda |

En el registro doble en los libros deberá haber, para cada grupo un cantidad igual de abonos, y viceversa. Para poder llevar a cabo el control de la caja en una empresa Micro o Pequeña, así como en la Mediana, es necesario que se realice por medio de libros. Los más comunes son los siguientes:

DIARIO DE CAJA Y VENTAS.

Básicamente es un registro de los ingresos diarios del negocio, en el cual pueden detectarse con facilidad los errores al sumar todas las columnas de abonos y cargos.

Si las dos no coinciden entonces existe algún error. Al totalizar los cargos y abonos diarios se señalará el error, ya que también deben ser iguales.

DIARIO DE GASTOS, COMPRAS, Y SALIDAS DE CAJA.

Generalmente todos los artículos que aparecen en este diario son pagados con cheques, lo que se llama caja chica, la cual se mantiene para pagar en efectivo artículos de escaso valor.

Las partidas diarias de gastos, compras y salidas de caja deberán balancearse en términos de cargos y abonos. El total de las columnas también deberá balancearse en términos de los mismos. Los errores se pueden reconocer con facilidad checando sus totales.

| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Al finalizar determinados periodos, los totales podrán utilizarse para obtener información útil para los estados contables. También se puede obtener información valiosa combinando ambos. Por ejemplo, el total de las columnas de "cheques depositados en bancos" y la de "cantidad de cheques" es un medio excelente para detectar los estados bancarios.

LA TENENCIA DE LOS LIBROS.

El pequeño negociante puede llenar sus necesidades contables específicas por medio de un contador público, el cual investigará sus requerimientos y construirá un sistema de tenencia de los libros que le proporcionará la información financiera que necesite.

Otras empresas, como las medianas y grandes, tienen sistemas generales de teneduría de libros, e incluso, han creado tipos y formas con derechos de autor, para que puedan llevar sus propios registros financieros diferentes negocios.

Estos están diseñados para simplificar al máximo la teneduría para el pequeño negociante.

Pero, en realidad, lo que nos importa ahora es como establecer el control de la caja. Este es importante para cualquier tipo de empresa. Esta es comparar y balancear lo que en verdad se recibe en efectivo con lo que debería de haberse recibido.

Si al final del día uno tiene menos efectivo del que debería de haberse recibido, puede traer consecuencias graves de liquidez en el largo plazo. Por el contrario, si se tiene más efectivo del esperado, es necesario encontrar la fuente de ese exceso y canalizarlo de manera productiva, puesto que también esto puede traer consecuencias negativas para una empresa.

Además, el control de la caja es vital para prevenir robos por parte de los empleados. A nadie le gusta pensar en ello, pero es un hecho que millones de pesos se pierden cada año por este concepto.

Existen ciertos aspectos que es necesario considerar. Estos los menciono a continuación:

FONDO REVOLVENTE.

La mayor parte de las empresas establecen un cierto límite inferior para el efectivo disponible en caja, de tal forma que se puedan realizar las operaciones cotidianas de compra de materia prima y de gastos de operación, además de tener la posibilidad de hacerle frente a contingencias y de aprovechar oportunidades de inversión que le puedan dar sanos dividendos a la organización.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Como ejemplo de lo anterior, se tiene que las tiendas minoristas (pequeñas empresas), deben de tener a la mano monedas y billetes al inicio de cada día. Se debe de saber, en base a la experiencia, la cantidad de cambio necesaria para cada caja registradora. Esto debe incluir un número específico de billetes de diez, cinco, uno y demás denominaciones que se consideren necesarias. Este cambio debe de encontrarse al inicio de operaciones. Al final, esta misma cantidad debe de ser deducida del total en efectivo y guardada para el día siguiente. El resto del efectivo debe de ser depositado en los bancos que acuerde la empresa.

El fondo revolvente debe guardarse en un lugar seguro durante la noche, para tenerlo disponible al siguiente día. Algunos negocios que manejan un efectivo en exceso, y que inician sus operaciones después de que el banco lo hace, lo depositan en el banco y hacen un cheque para el fondo del día siguiente, el cual es cobrado después de que la tienda abra.

Al igual que en los pequeños negocios, las empresas medianas y grandes, realizan un control de caja semejante al anteriormente descrito, con la especial diferencia de que, es más complejo y, por tanto, sofisticado, al utilizar sistemas de computo para llevar su contabilidad. Estos son normalmente conocidos como COI y NOI entre otros, por medio de los cuales se realizan los diseños de pago de nómina y de registro de ventas y de salidas de efectivo.

SALDO DE RECIBOS DE VENTAS Y DE EFECTIVO.

Al finalizar las actividades diarias deberá llenarse una forma de recibos de ventas y efectivo.

Todos los ingresos diarios deberán ser anotados en la caja registradora, también es necesario que exista un método para diferenciar los ingresos a crédito de las ventas en efectivo.

El efectivo que se reciba de los clientes para pagar sus cuentas deberá de registrarse en forma separada, además, todos los retiros que hagan de la registradora deberán anotarse con información completa y colocarse en ella o en un cajón del mostrador.

La pequeña empresa que es capaz de identificar las ventas a crédito, ~~es~~ en efectivo, los recursos para pagar cuentas y retiros de capital líquido, tienen la información necesaria para llevar las formas de los recibos de venta y de dinero al finalizar las actividades diarias.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

El llevar estas formas señala errores y la cantidad de los mismos. La forma de recibos de venta y de efectivo puede cambiarse con las técnicas de control de inventarios para ayudar a controlar los robos por parte de los empleados. La forma común de este registro es la siguiente:

Fecha _____

| VENTAS TOTALES | |
|---|----|
| Ventas en efectivo | \$ |
| Ventas a crédito | \$ |
| Ventas totales | \$ |
| RECIBOS DE CAJA | |
| Ventas en efectivo | \$ |
| Cobranza de cuentas | \$ |
| Efectivo total para ser contabilizado por | \$ |
| EFFECTIVO A LA MANO | |
| Efectivo en la caja del mostrador | \$ |
| Monedas | \$ |
| Billetes | \$ |
| Cheques | \$ |
| Total en la caja registradora o en el mostrador | \$ |
| Menos cambio de reseña | \$ |
| Total del efectivo depositado | \$ |
| Efectivo faltante | \$ |
| Efectivo sobrante | \$ |

Otro factor importante a considerar para realizar el control de caja, es el método a utilizar para la contabilización. A saber, se tienen tres:

1. Método de contabilidad del efectivo o transaccional.
2. Método de contabilidad del efectivo.
3. Método de contabilidad transaccional.



| | | |
|---|--|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES. |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELAZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

METODO DE CONTABILIDAD DEL EFECTIVO.

Si la empresa utiliza el método de efectivo, deberá registrar todas las transacciones monetarias, tanto entradas como salidas, en el momento en que ocurran. Por ejemplo, un pequeño negocio puede pagar su impuesto predial del año anterior en enero. Si el primero de enero es el inicio del año fiscal, entonces la deducción no se calcula sino hasta que sea el pago del año a pesar de que los gastos del impuesto ocurrieron el año anterior.

Este método resulta ser la mayoría de las veces el más sencillo en términos de la tenencia de los libros. Pero, en otras ocasiones distorsiona la imagen financiera de la empresa, cuando se aplica a un periodo específico.

METODO DE CONTABILIDAD TRANSACCIONAL.

Consiste en registrar los ingresos y gastos en el momento en que se dan, sin tomar en cuenta cuando se efectua la transacción monetaria. Por ejemplo, las pequeña empresa que paga su impuesto predial en el año en que debe de hacerlo, sin importar la fecha en que se pago el impuesto.

Para este tipo de método, el inventario juega un papel importante en las contribuciones. Es por ello que la mayor parte de los negocios pequeños lo utilizan.

Por tanto, el llevar un registro financiero es vital para las operaciones diarias de las empresas. Se debe de llevar a cabo en forma organizada y planeada si es que se quiere que se desarrolle con eficacia, obteniendo las utilidades que se esperan, además de que por medio de este tipo de procesos, se pueden detectar asignaciones incorrectas de los recursos que haya obtenido por concepto de financiamiento. El control de caja resulta ser una herramienta especial para destinar los recursos de forma adecuada y obtener un crecimiento financiero equilibrado.

CAPITULO 9. FOIJDOS DE FOMENTO.



| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSCRIBANTE: GENARO ORTEGA LAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

CAPITULO 9. FONDOS DE FOMENTO.

En nuestro país, existen posibilidades amplias de encontrar el desarrollo económico y crecimiento que todos deseamos. Es por ello, que en atención a las demandas de los diferentes sectores, el gobierno federal se vió obligado a comprometerse más con el establecimiento de programas de apoyo para el crecimiento de la planta productiva. La banca de desarrollo, especialmente representada por Nacional Financiera (NAFIN) otorgan facilidades para que la MPYME tenga acceso al crédito y pueda desarrollar sus actividades. Pero aún con el enorme apoyo de ésta institución, no es suficiente para la creciente demanda de necesidades, en donde, todas ellas son diferentes. Por ello es que el gobierno federal se vió en la necesidad de crear Fondos de Fomento que apoyaran a la planta productiva para el desarrollo de las actividades productivas.

En el contexto actual, los procesos de apertura comercial y de reconversión industrial iniciados en nuestra nación durante la década pasada, hicieron patente la falta de desarrollo tecnológico de un importante sector de empresas que componen el aparato industrial, entre ellas la MPYME, así como la notable carencia de un medio ambiente propicio para facilitar su innovación.

La constatación tuvo efectos significativos para el diseño de una nueva etapa de la política científica y tecnológica nacional.

Todo lo anterior, es resultado de la apertura de las fronteras que se dieron en forma particular durante el sexenio pasado (1988-1994), en donde las empresas nacionales, al encontrarse en franca competencia internacional, evaluaron sus posibilidades, obteniendo como resultado, que no tenían la capacidad tecnológica suficiente para competir en los mercados internacionales, dado que las normas de calidad que exigían este tipo de mercados, estaban muy por encima de la nuestra. En este contexto, se decidió apoyar el desarrollo tecnológico del país.

Los fondos de fomento que existen en la actualidad, son en su mayoría para apoyar el desarrollo tecnológico de la planta productiva, en este caso, en especial a la MPYME que es la que muestra mayores necesidades de este tipo de factor de desarrollo.

En este capítulo, mencionaré los principales fondos de fomento que se ofrecen, mencionando además a los que normalmente se crearon para impulsar otros sectores de la economía nacional.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

9.1 FIRA.

FIRA son las siglas con que se conoce a los fideicomisos constituidos en relación a la agricultura por el gobierno federal, que en la actualidad es la SAGAR (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural). Los principales fideicomisos que integran al FIRA son:

- a) Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), que canaliza sus recursos a través de préstamos de habilitación o Avío y prendarios.
- b) Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA), que otorga principalmente créditos refaccionarios.
- c) Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía (FEGA), que no otorga financiamiento, sino que apoya a la banca mediante garantías parciales en los préstamos otorgados a los productores de bajos recursos.

La experiencia acumulada en este aspecto ha permitido configurar su fisonomía en la etapa actual, convirtiéndose en un instrumento económico de canalización de recursos monetarios para apoyar el desarrollo agropecuario, mediante el redescuento de cartera agrícola ofreciendo paralelamente, diversos servicios de apoyo tanto a bancos como a productores.

Sus principales objetivos son:

- Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productores de bajos recursos.
- Mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos.
- Impulsar las diversas actividades agropecuarias, la industrialización de los productores primarios y su comercialización; fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.
- Generar empleos en el sector social rural.
- Propiciar la formación de capital en el campo.
- Elevar la productividad de las empresas agropecuarias mediante asistencia técnica, financiamiento, capacitación y organización de productores.

Dentro del plan de Operaciones de Descuento del fideicomiso para apoyar financiamiento, se sigue el siguiente orden prioritario:

1. Producción de alimentos básicos.
2. Agroindustrias.
3. Productos primarios de exportación.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Canaliza tanto recursos financieros nacionales como los provenientes de instituciones internacionales. Dentro de los nacionales tenemos recuperaciones de cartera, redescuento en el Banco de México, aportaciones del gobierno federal al patrimonio y productos de operaciones propias de los fideicomisos.

Dentro de los internacionales, tenemos préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Banco Interamericano de Desarrollo.

Se consideran como sujetos de crédito, los productores que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías:

1. Productores de bajos ingresos (P.B.I.) que son ejidatarios, colonos o pequeños propietarios en posesión legal de sus tierras, que las administren o trabajen directamente, que su ingreso neto anual no exceda de 1,000 veces el salario mínimo rural diario o de la región.
2. Otro tipo de productores (O.T.P.) que son los demás productores no comprendidos en la categoría anterior, que pueden ser de productos básicos o bien, de otro tipo.

Los tipos de créditos que otorga son:

- a) Créditos de habilitación o avío, a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas y fertilizantes, compra de alimentos, medicinas y concentrados, pago de salarios y gastos directos.
- b) Créditos refaccionarios, a largo plazo, para invertirse fundamentalmente en la compra de maquinaria y equipo, apertura de tierras al cultivo y ganadería; construcción y realización de obras materiales, perforación de pozos y ejecución de obras de riego; y ganado para pie de cría o animales de trabajo.

Además de los programas anteriores, maneja diversos programas especiales de apoyo como el "**Programa Especial para la Producción de Maíz y Frijol**", perforación de pozos, programas para la producción de bienes agro-mecánicos, y el programa para el fomento de Actividades Pesqueras.

Los principales servicios que ofrece son los siguientes:

- Asistencia técnica a la banca participante.
- Garantía parcial de recuperación hasta en un 80% de los créditos que otorgue la banca a productores de bajos ingresos.
- Reembolso a la banca participante de costos directos de asistencia técnica proporcionada a productores de bajos ingresos.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN |

- Capacitación y adiestramiento de productores, acreditados y técnicos de la banca participante.

- Demostración y difusión de tecnologías para la producción agropecuaria.

Los pagarés que descuenta provienen de operaciones de crédito que la banca realiza con productores agropecuarios directamente, o con la intervención de uniones de crédito, sociedades cooperativas, ejidos o cualquier otro tipo de organización de productores reconocida por la Ley.

Para la formulación y ejecución de sus programas tiene establecidas oficinas a lo largo de todo el país, denominadas según su función, como residencias regionales, estatales y agencias.

9.2 FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR)

Constituido en 1974, tiene la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en México, que permitan incrementar la oferta hotelera. Sus objetivos son fomentar la inversión en instalaciones y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales y establecer instrumentos acordes con las necesidades del sector turismo.

Son sujetos de crédito del fondo, todas las personas físicas o morales dedicadas a las siguientes actividades: construcción de nuevos hoteles, condominios hoteleros, empresas de tiempo compartido, establecimiento de alimentos y bebidas y otros proyectos.

El fondo otorga tres tipos de créditos:

- a) Refaccionario.
- b) Apertura de crédito con garantía de la unidad.
- c) Habilitación o avío.

En los primeros, el crédito puede ser destinado a la construcción, ampliación y remodelación de hoteles, condominios hoteleros y empresas de tiempo compartido, realización de estudios y proyectos relacionados con actividades turísticas; y construcción de restaurantes y bares que esten en centros turísticos.

El crédito de habilitación o avío se puede utilizar para capital de trabajo, inventarios y nómina. El fideicomiso presta entre otros los siguientes servicios:

- a) Adquiere, urbaniza, fracciona, vende y administra bienes inmuebles para proyectos turísticos.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- b) Garantiza la recuperación de los créditos que las instituciones financieras concedan a personas dedicadas a éstas actividades .
- c) Garantiza la amortización y el pago de intereses de obligaciones que se emitan para su fomento.
- d) Suscribe acciones de sociedades dedicadas al turismo hasta por el 33% de su capital social.
- e) Adquiere obligaciones y valores emitidos por las instituciones de crédito para fomentar ésta actividad.
- f) Descuenta a las instituciones de crédito títulos provenientes de créditos otorgados para actividades relacionadas.
- g) Otorga créditos directos para uso del turismo social interior.
- h) Abre créditos y otorga préstamos a instituciones de crédito para que éstas a su vez, los concedan a personas dedicadas a ésta actividad.
- i) Contribuye a la realización de actividades culturales, artísticas o de cualquier naturaleza, en el país o en el extranjero, que puedan significar propaganda para promover su afluencia.
- j) Otorga asistencia técnica en la planeación de inversiones y en la elaboración de solicitudes de crédito.

Sin embargo, la operación típica, es el financiamiento a la hotelería, a través de tres actividades principales:

1. Garantías.
2. Créditos con recursos del fondo.
3. Inversiones de capital.

9.3 FONDOS ACTUALES DE APOYO A LA PLANTA PRODUCTIVA NACIONAL.

De esta manera, los fondos antes mencionados están orientados primordialmente en apoyar a los sectores agrícolas, ganaderos y turísticos, pero, ninguno de ellos tiene dentro de sus objetivos el apoyo de la industria de transformación.

Además, me es necesario realizar una aclaración, los dos fondos antes mencionados, es posible que en el momento presente ya hayan modificado su nombre o que hayan sido fusionados por algún otro programa; la información que presenté, tuvo vigencia hasta 1993, pero en la actualidad es posible que hayan sufrido modificaciones.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Los fondos de fomento que presento a continuación, tienen vigencia al momento de realización de éste trabajo (1996) y están orientados al desarrollo de la planta productiva nacional.

Así en el marco del Plan Nacional de Modernización Científica y Tecnológica, a principio de la presente década, el CONACYT comenzó a instrumentar un conjunto de apoyos integrales, con el objetivo de impulsar la modernización tecnológica, las capacidades innovativas y, en consecuencia, la competitividad de las empresas.

Uno de los aspectos que más se destaca en ellos, que a continuación menciono, es la importancia que se concede al desarrollo de formas de vinculación entre el sector productivo y las instituciones y organismos relacionados con la producción del conocimiento científico y la innovación.

Tras el interés de fomentar la participación de éstos sectores, subyace la idea del desarrollo de redes para la innovación que involucre a diversos actores, aspecto que había tenido poca relevancia en la política anterior.

El conjunto de estímulos está dirigido en general a todo tipo de empresa y de diversos sectores. No existe en ese sentido una estrategia definida específicamente para apoyar a la MPYME en lo particular, no obstante el reconocimiento de la importancia de éstas en el aparato industrial, lo cual constituye el origen de un cambio de orientación en lo que concierne a los destinatarios de los mismos. Dicho cambio se observa en la promoción que se realiza para hacer más participes a las organizaciones antes mencionadas.

Los que actualmente tienen mayor incidencia en su desarrollo son cuatro:

- * Fondo de investigación y desarrollo para la Modernización Tecnológica, FIDETEC.
- * Fondo para el fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas, FORCYTEC.
- * Programa de enlace Academia- Empresa, PREAEM.
- * Programa de incubadoras de Base Tecnológica, PIEBT.

Los esfuerzos implementados recientemente, de forma descentralizada, a través de las delegaciones regionales, tienen resultados aún incipientes. Pero, aún así, se presentan como mecanismos viables para apoyar el desarrollo de las empresas, en especial de las MPYMES que constituyen el foco de nuestra atención en la realización de este trabajo. A continuación, menciono los contenidos de los principales fondos de CONACYT.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELÁZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

9.3.1 FONDO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO PARA LA MODERNIZACION TECNOLÓGICA (FIDETEC).

El FIDETEC, tiene el objetivo general de apoyar el proceso de modernización tecnológica. Con ese fin, los recursos se canalizan al financiamiento de proyectos, desde la etapa de innovación y pruebas hasta la etapa de escalamiento y maduración del proyecto.

En forma particular, incentiva las actividades de investigación y desarrollo en etapas pre-comerciales, las cuales pueden incluir la adaptación, transferencia o asimilación, y la innovación o mejora tecnológica, ya sea de productos, procesos, o bien de servicios. Cuando los proyectos hayan cumplido éste proceso, pueden ser transferidos a otras instituciones, como Nafin o Bancomext, para que continúen su proceso de desarrollo (comercialización o exportación del producto).

Tabla de contenido informativo:

APOYOS A LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO.

| PRODUCTOS | PRINCIPALMENTE: |
|------------------|---|
| | - El diseño o mejoramiento de componentes específicos, maquinaria y equipo, o sistemas integrados con componentes de origen nacional y extranjero. |
| | - La fabricación de prototipos. |
| | - El desarrollo de nuevos productos, o mejorarlos principalmente en el caso en que se requieran equipos y sistemas específicos para su producción semi-industrial. |
| PROCESOS | Desarrollo o mejora de procesos a nivel laboratorio, basados en ingeniería de producción, que impliquen ventajas técnicas y económicas superiores a las existentes. |
| SERVICIOS | Mejora de técnicas e instrumentos para prestar servicios basados en capacidades científico-tecnológicas. |

FUENTE: Fidetec, documento de presentación, (s/f), 1995



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

a) MECANISMOS DE INSTRUMENTACIÓN.

Los recursos se canalizan a las empresas a través de bancos comerciales, uniones de crédito, arrendadoras financieras y otros intermediarios habilitados.

Los porcentajes de garantías que ofrece para la solicitud de los créditos van de acuerdo con el tipo de empresa de que se trate, pudiendo cubrir el 100% para las Micro y Pequeñas en casos especiales, y hasta el 70% de las grandes empresas. Sin embargo, el monto máximo de los créditos para cada una de ellas no puede exceder de 4,500 millones de pesos.

| TIPOS DE EMPRESA | CONDICIONES | GARANTÍAS |
|------------------|---|-------------|
| MICRO (*) | 15 empleados o menos, o ventas anuales hasta por \$ 900,000.- | Hasata 100% |
| PEQUEÑA (*) | De 16 a 100 empleados, o ventas anuales hasta por \$ 9,000,000.- | Hasata 100% |
| MEDIANA | De 101 a 250 empleados, o ventas anuales hasta por \$20'000,000.- | Hasta 85% |
| GRANDE | Más de 250 empleados, o ventas netas mayores a \$20'000,000.- | Hasta 70% |

* Casos especiales.

Fuente: Fidotec, documento de presentación, 1995

Los proyectos son estudiados y evaluados por un comité técnico, integrado por un grupo interno y consultores externos, y están sujetos a las siguientes condiciones para ser aprobados:

- Análisis de los objetivos.
- Mérito tecnológico.
- Viabilidad técnica.
- Presupuesto, el cual debe de ser congruente con las condiciones de los montos máximos de crédito.

Así mismo, toma en cuenta las posibilidades reales de comercialización del proyecto.

| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD ALFONSO MISZKOWICZ | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELLÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Como condiciones adicionales aplicables a la empresa, cualquiera que sea su tamaño, los recursos se otorgan sólo en moneda nacional y están sujetas al Costo Porcentual Promedio, más la tasa de interés que fije el intermediario bancario.

Los plazos para reembolsos del crédito se determinan en función de la capacidad de éxito del proyecto, y se puede hacer uso de un refinanciamiento de intereses en caso necesario. La forma de pago, por su parte, se acuerda según las características del proyecto.

b) Algunos resultados.

Durante el primer año de operación, es decir 1991, no hubo prácticamente ningún proyecto aprobado, a pesar de que se recibieron 31 solicitudes. Para 1992, se aprobaron 24 de las 64 solicitudes y en 1993 de 57 solicitudes 26 fueron aprobadas. Finalmente, hasta diciembre de 1994 de 53 solicitudes de crédito se aprobaron 39.

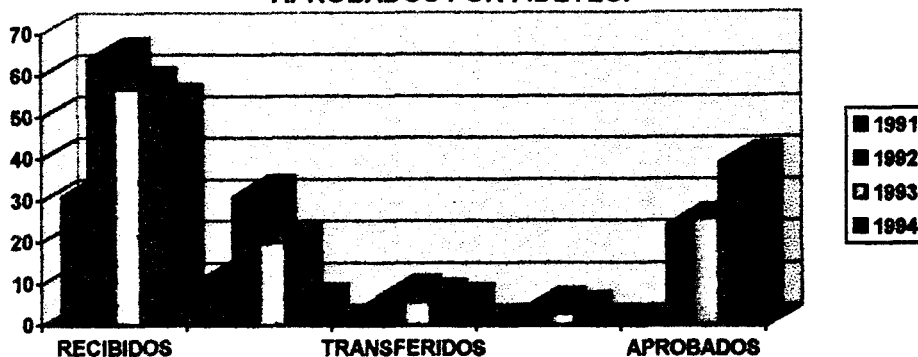
SITUACIÓN DE LOS PROYECTOS RECIBIDOS Y APROBADOS POR FIDETEC.

| | AÑO RECIBIDOS | CANCELADOS | TRANSFERIDOS | RECHAZADOS | APROBADOS |
|------|----------------------|-------------------|---------------------|-------------------|------------------|
| 1991 | 31 | 12 | 3 | 0 | 0 |
| 1992 | 64 | 31 | 7 | 4 | 24 |
| 1993 | 57 | 20 | 6 | 3 | 26 |
| 1994 | 53 | 5 | 5 | 0 | 39 |



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

SITUACION DE LOS PROYECTOS RECIBIDOS Y APROBADOS POR FIDETEC.



FUENTE: Elaboración propia con base en documentos de Fidetec.

Como se puede apreciar, las cifras anteriores tanto en términos absolutos como en proporción de los proyectos recibidos, el número aprobado ha ido en aumento. Sin embargo, podemos decir que el impacto de Fidetec en el sector industrial es muy reducido. Son las micro y pequeñas empresas las que mayores beneficios han recibido con su instrumentación, como se puede observar en el cuadro siguiente:

DISTRIBUCIÓN DE LOS APOYOS DE FIDETEC POR TAMAÑO DE EMPRESA.

| TIPO DE EMPRESA | DISTRIBUCIÓN % |
|-----------------|----------------|
| Grandes | 7 |
| Medianas | 3 |
| Pequeñas | 35 |
| Micro | 55 |

Fuente: Documentos internos, FIDETEC.

La falta de receptividad por parte del sector productivo tiene que ver, con al menos dos aspectos. Por un lado, en gran parte constituye la herencia de la política industrial anterior, bajo el esquema de fronteras protegidas. Por otra parte, la MPYME y en general las empresas del país realizan poca actividad innovativa.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

A pesar de los esfuerzos de promoción del CONACYT las empresas solicitan con mayor frecuencia apoyos crediticios a otras instituciones para inversiones en capital fijo. Los proyectos de innovación son considerados de alto riesgo y pocas son las organizaciones dispuestas a asumir un costo semejante, como lo muestran los resultados.

Con el fin de dar mayor objetividad a los apoyos de Fidotec, se ha implementado el sistema de "Facilitadores". Estos desempeñan la función de enlace entre las MPYMES y el fondo, realizando los tramites que se requieren y colaborando en la promoción de los mismos.

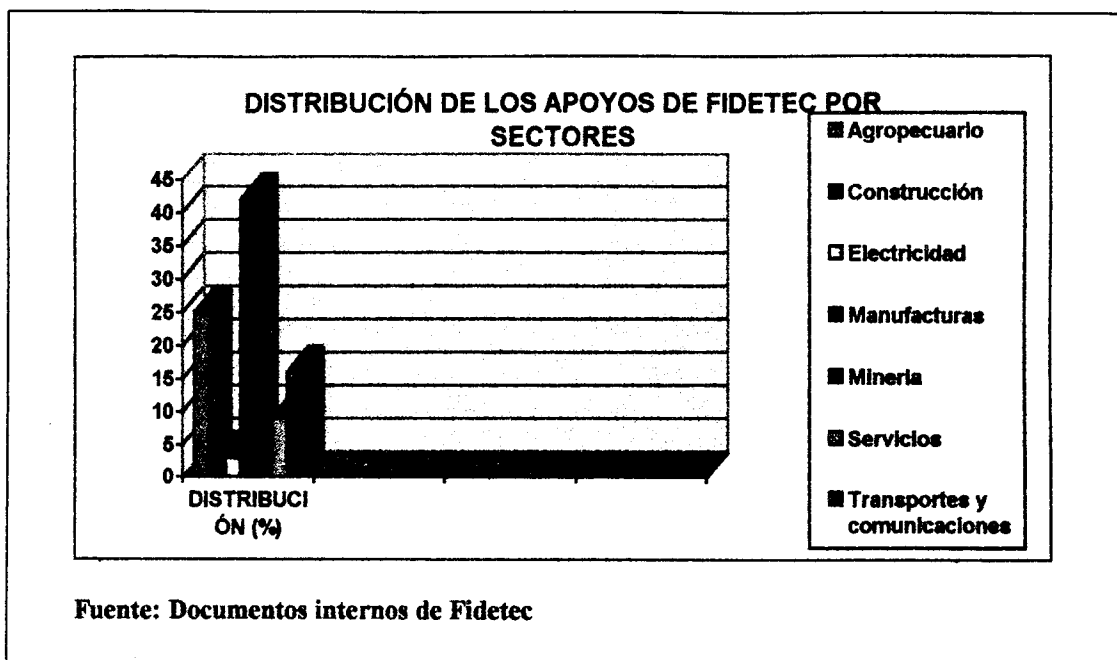
Por otro lado, la falta de agilidad de los trámites que se deben realizar ante la banca comercial y los intermediarios financieros, así como las tasas de interés de los créditos que otorgan, juegan un papel disuasivo. En efecto, a diferencia de las grandes empresas, es difícil que las MPYME puedan soportar el peso de una tasa de interés elevada para financiar un proyecto. Son los riesgos de la actividad innovativa. En contrapartida, para la banca de primer piso no resulta atractivo reducir las tasas de interés para financiar proyectos de dicha naturaleza, además de que no en todos los casos las garantías que ofrece el CONACYT son del 100%. En el cuadro siguiente se muestran los apoyos que el fondo mencionado ha otorgado por sectores productivos, lo cual muestra que la demanda del mismo si ha repercutido en el desarrollo de la actividad económica.

DISTRIBUCION DE LOS APOYOS DE FIDETEC POR SECTORES

| SECTORES | DISTRIBUCIÓN (%) |
|------------------------------|-------------------------|
| Agropecuario | 25 |
| Construcción | 3 |
| Electricidad | 3 |
| Manufacturas | 42 |
| Minería | 2 |
| Servicios | 9 |
| Transportes y comunicaciones | 16 |



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |



9.3.2 FONDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS.

El Forcytec fue creado a principios de 1991, en el marco del Plan Nacional de Modernización Científica, con el objetivo de apoyar la creación de Centros Científicos y Tecnológicos Privados que ofrezcan servicios a la industria nacional y así favorecer la capacidad innovativa de las empresas.

La filosofía de éste fondo está encaminada a generar la asociación de empresas y así crear vínculos con el sector académico, de manera que se realicen actividades de investigación, desarrollo, innovación, asistencia técnica y comercialización de productos, entre otras.

Constituye un instrumento financiero de riesgo, mediante el cual se otorgan recursos, a los proyectos de creación de un centro científico privado, sin excluir necesariamente instituciones públicas.

Los centros que apoya el fondo deben de orientar su actividades principalmente a los siguientes objetivos:

- La investigación aplicada y desarrollo de tecnologías pre-competitivas y tecnologías maduras.
- La introducción, adaptación e innovación tecnológica.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

- El mejoramiento de las capacidades manufactureras.
- Apoyo con consultas técnicas y servicios de consultoría.
- Diseño industrial.
- Constitución de bancos de información.
- Normalización y certificación de procesos y productos.
- Capacitación tecnológica de recursos humanos.
- Gestión tecnológica.

Dependiendo del grado de avance y desarrollo de los proyectos específicos que se generen en el centro, como son la producción de bienes y servicios, o las actividades de investigación y desarrollo, éstos pueden a su vez recibir apoyos de otros programas del CONACYT.

a) INSTRUMENTACIÓN.

La aportación de los recursos por parte del CONACYT se lleva a cabo a través de la constitución de un fondo con las empresas mismas. Los recursos pueden ser otorgados durante un plazo de cinco años, de tal manera que sea posible la maduración de los proyectos. Puede aportar hasta el 50% de los recursos, mientras que las empresas deben aportar el otro 50%.

En el caso de existir instituciones públicas o gobiernos estatales inetersados en participar en los centros, su aportación será del 20% del costo total del proyecto. Los recursos de las empresas participantes en la creación del centro deberán integrarse en un fideicomiso, el cual servirá también para reembolsar el pago de los recursos prestados por el CONACYT.

La recuperación de los recursos puede ser flexible. O bien, las empresas rembolsan la totalidad de la aportación al termino del proyecto (cinco años máximo), o el reembolso puede iniciarse a partir del sexto año, pudiendo extenderse a un plazo de cinco años con una tasa de interés.

Los recursos que aporta el fondo pueden ser destinados a inversiones en equipamiento e infraestructura de los centros o para financiar hasta el 80% de los gastos de operación de los mismos, según sea el caso. Estos son para cubrir exclusivamente los sueldos y salarios del personal científico y técnico especializado. Los beneficios logrados de las operaciones del centro serán proporcionadas a la aportación accionaria de los integrantes.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

b) SEGUIMIENTO.

Por tratarse de un fondo de riesgo no se solicitan garantías (solventía económica, capacidad financiera, etc.). Sin embargo, las aportaciones de las empresas deben llevarse a cabo periódicamente y, en caso de no realizarlas, el funcionamiento del proyecto se detiene.

Semestralmente deben realizarse sesiones de evaluación por los miembros del comité conformado. Este incluye representantes del Forcytec, de la Contraloría del CONACYT y del grupo de empresas e instituciones participantes.

Una evaluación externa puede realizarse periódicamente por auditores externos pagados por el propio programa.

De esta manera, observamos que ofrece una nueva opción por medio de la cual las MPYME pueden desarrollar su tecnología, lo cual es algo extraordinario, pero hace falta llevarlo a la práctica.

Un diagnóstico de la situación y la consulta con grupos empresariales permitió detectar que la concepción inicial de orientar los centros hacia la creación de infraestructura de las llamadas tecnologías duras, implicaba la exclusión de aspectos complementarios a la innovación en las empresas, aquellos derivados del uso de tecnologías blandas y relacionadas, fundamentalmente, con la gestión.

En ese sentido, quedaban excluidos de la posibilidad de financiación las MPYME que, por, lo general, enfrentan problemas de organización interna y de acceso a la información y que requerían de apoyos integrales que cubrieran diversos aspectos relacionados con la modernización tecnológica (investigación, asesoría técnica, capacitación, administración, comercialización).

El diagnóstico que se elaboró dejó ver que muchas empresas requerían de estudios de factibilidad que determinaran su capacidad para desarrollar proyectos en el marco del fondo. Así mismo, las condiciones de instrumentación restringían la entrada a grupos de empresas que no contaban con los recursos suficientes para ponerlo en marcha.

Finalmente, bajo su concepción inicial, no se contemplaban los centros de gestión tecnológica, por lo que muchas iniciativas quedaban excluidas.

PROYECTOS APROBADOS POR EL FORCYTEC, 1994

| PROYECTOS | LUGAR |
|---|------------------|
| Centro de investigación y desarrollo de la industria del mueble | Guadalajara |
| Instituto tecnológico del plástico | Guadalajara |
| Centro Nacional para la calidad del plástico | Distrito Federal |



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

| | |
|---|------------------|
| Centro de capacitación APIMEX para la Manufactura de Matrices para procesos, plásticos y troquelados. | Saltillo |
| Centro para la innovación en procesamiento y conservación de alimentos marinos | Ciudad Juarez |
| Centro de innovación agroindustrial del estado de Tabasco | Distrito Federal |
| Centro tecnológico de información y Enlace Industrial | Villa Hermosa |
| Centro de Ecotecnologías pesqueras | Distrito Federal |
| Fundación de la industria de la construcción para el Desarrollo Tecnológico y de la productividad | Distrito Federal |
| Instituto mexicano de Normalización y Certificación. | Distrito Federal |

Fuente: Forcytec, Documentos de evaluación, Conacyt, México, 1994, MIMCO.

En relación con el impacto de los proyectos aprobados, el CONACYT estima que las inversiones (\$ 106'000,000.-) rerepresentan un apoyo directo a unas 1,500 Micro, Pequeñas y Medianas empresas vinculadas a los centros (como socias ó como beneficiarias), lo que a su vez representa la capacitación de un mil personas a nivel técnico y superior y el mantenimiento de unos 10,000 empleos.

Como ejemplo de los resultados, podemos mencionar que el Centro Nacional para la Calidad del Plástico (ANIPAC), ubicado en el Distrito Federal, que funciona como organismo de certificación y normalización de los productos de esa industria. Este centro se realciona a su vez con el de Investigación en Química Aplicada (CIQA).

La constitución de ANIPAC implica un beneficio directo para 485 empresas asociadas, que contribuyen con el 88% de la producción nacional del sector del plástico, que se utiliza en otras ramas productivas como electrodomésticos, juguetes, empaques, construcción, etc. Las taréas de normalización y certificación de los productos han permitido mejorar su calidad y mayor acceso al mercado internacional.

Dentro de los resultados obtenidos hasta la fecha por este fondo, uno que adquiere relevancia es la participación de diversas instituciones públicas y privadas en la creación y operación de los mismos, como son camaras empresariales, gobiernos estatáles, universidades, centros de investigación y de capacitación profesional, entre otros.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

De esta forma, se ha posibilitado la construcción de redes institucionales para la investigación y desarrollo, y se ha fomentado la actividad innovativa sectorial en regiones específicas del país, aprovechando la infraestructura y las capacidades productivas existentes.

9.3.3 PROGRAMA DE ENLACE ACADEMIA- EMPRESA (PREAEM)

En el marco de los programas del Conacyt para el desarrollo de redes de innovación, este programa tiene como objetivo general estimular la participación del sector productivo en las actividades de desarrollo científico y tecnológico de las instituciones de educación superior.

Se trata de un apoyo creado desde 1990, que promueve la asociación y cooperación entre estos sectores, donde se otorga una parte de los recursos para así coadyuvar a la realización de proyectos conjuntos.

El interés del programa reside en que el sector productivo puede aprovechar la infraestructura, la experiencia y el conocimiento especializado de las instituciones académicas en el desarrollo de innovaciones susceptibles de ser utilizadas por las empresas.

A la inversa, las instituciones académicas se ven beneficiadas con el aporte de recursos financieros del organismo y las empresas para desarrollos científicos y tecnológicos que difícilmente pueden realizar con sus propios recursos.

Las acciones específicas que promueve el fondo son las siguientes:

- Asociación para la investigación conjunta entre empresas e instituciones de educación superior y centros de investigación, con el objeto de ofrecer soluciones a problemas específicos de la planta productiva.
- Elevación de la productividad y la eficiencia de las empresas, a través de la formación de recursos humanos en áreas de ingeniería y técnicas.
- Formación de recursos humanos, de interés del sector productivo, en maestrías doctorados, diplomados y en cursos de actualización.
- Reorientación de las actividades de investigación de las instituciones académicas en relación más estrecha con los problemas y necesidades del sector productivo.
- Fortalecimiento de infraestructura educativa de posgrado de las instituciones académicas, para contribuir a un mayor desarrollo de las mismas.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

De lo anteriormente expuesto, lo significativo de un programa de este tipo, es el FOMENTO que desarrolla entre las actividades industriales y las educativas, que hoy en día reviste una importancia especial, dado que del acercamiento que se desarrolle entre la planta productiva del país y de las instituciones de enseñanza, en especial, las de orden superior, puede resultar que se inicie un proceso de creación de investigadores profesionales, que impulsen tecnologías para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa nacional, además de realizar posibles proyectos de REINGENIERIA de procesos administrativos y productivos, que eficienten el desarrollo de las actividades productivas del país.

Con la implementación de este tipo de apoyo de vinculación y de capacitación para la innovación, tanto las empresas como las instituciones académicas reciben beneficios que, individualmente, sería difícil lograr. Por ejemplo:

Para las empresas:

- Se atienden necesidades de capacitación de recursos especializados, en la medida en que el personal de la misma participa en la realización de proyectos de investigación conjuntos.
- Ahorran buena parte del costo de un proyecto de investigación y desarrollo en razón de los recursos que aporta el fondo.
- Tienen acceso a laboratorios y equipo de investigación muchas veces costoso y que la empresa no puede adquirir con sus propios recursos.

Para las instituciones educativas y de investigación:

- Obtiene recursos para mejorar y fortalecer programas de posgrado.
- Obtiene complementos para el pago de la planta docente y del personal altamente calificado.
- Atraen recursos para la compra de equipo altamente sofisticado, incremento de acervos bibliográficos.
- Obtienen becas de apoyo para los estudiantes de posgrado involucrados en los proyectos derivados de la vinculación, lo que representa un enorme avance en el desarrollo de investigaciones significativas.
- Encuentra la posibilidad de dar un uso productivo a los conocimientos e innovaciones que generan.



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ. | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

INSTRUMENTACIÓN.

Los mecanismos de instrumentación, requisitos y garantías de este programa son más ágiles y simplificados que los correspondientes a los apoyos mencionados con anterioridad (Fidotec y Forcytec), y de aquellos que brindan otras instituciones nacionales, puesto que no se trata de un crédito, sino más bien, de un subsidio a la innovación. Los recursos que aporta el Conacyt se otorga a la institución académica y no a las empresas.

Basta con que una o varias empresas ó instituciones académicas presenten una solicitud de financiamiento de un proyecto donde se especifiquen los objetivos, los términos de la vinculación, los recursos financieros aportados por las contrapartes, que se relacione con disciplinas afines al área tecnológica y que presente claramente el programa de formación de recursos humanos.

En relación con los recursos financieros, el fondo puede aportar hasta el 50% del proyecto.

Cuando los recursos financieros de la institución académica sean reducidos, se considera como aportación una estimación del costo del tiempo de los profesores e investigadores que participan en el mismo, el uso del equipo y material del laboratorio de investigación.

Las garantías que cubren la aportación están representadas por la participación financiera de la o las empresas. Es decir, que el interés de financiar un proyecto de investigación y desarrollo constituye en sí mismo una garantía. Mientras más importante sea la aportación del sector productivo, mayor interés habrá de fomentar la vinculación por parte del Conacyt.

Durante el primer año, se logró apoyar solamente a cinco, por lo que se considera que la operación del programa fué muy reducida.

El total de proyectos apoyados hasta la fecha suma 115, con un 80% de ellos en provincia. Involucran a unas 80 empresas, de las cuales 76 son MPYME. Así mismo, se ha logrado un efecto de aprendizaje y demostración sobre la importancia de este programa, de tal forma, que en los más recientes los aportes del sector productivo han ido en aumento, con la consecuente reducción del financiamiento por parte del Conacyt.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACION 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA | DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEZ VELAZQUEZ | TESIS. TITULO: SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACION. |

| APOYOS OTORGADOS POR PREAEM, 1991-1994. | | |
|--|----------------------------|----------------------------------|
| AÑO | NUMERO DE PROYECTOS | % DE LOS RECURSOS TOTALES |
| 1991 | 5 | 6.0 |
| 1992 | 24 | 22.12 |
| 1993 | 50 | 23.48 |
| 1994 | 36 | 26.40 |
| TOTAL | 115 | 100.0 |

Fuente: Preaem, Documento interno, Conacyt, México, 1994, Mimco.

Los proyectos que apoya pueden ir desde aquellos que vinculan una institución educativa con una pequeña empresa o con varias, hasta los macros donde participan diversas instituciones educativas.

Como ejemplo de los proyectos que apoya, menciono el siguiente:

“ESPECIALIZACIÓN EN DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE HERRAMENTAL DE FUNDICIÓN A PRESIÓN Y TROQUELES”

Este proyecto vincula al Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI) y la empresa “Automar”, S.A. de C.V.

Su objetivo es la impartición de cursos (10 modulos) de actualización en ingeniería de productos y procesos para piezas moldeadas y troqueladas. Lo cual permitirá a los técnicos e ingenieros profundizar en temas como el desarrollo de productos, construcción de moldes y troqueles, tolerancias y metrologías de procesos asistidos por computadora.

El costo asciende a \$ 91,000.00, de los cuales la empresa aporta el 63% y el CONACYT el resto.



| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

9.3.4 PROGRAMA DE INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA.

Forma parte del conjunto de apoyos que CONACYT ha desarrollado para promover la modernización tecnológica de las empresas y el desarrollo científico de las instituciones de investigación y de educación superior.

El objetivo general es promover y facilitar las etapas iniciales de desarrollo de empresas de base tecnológica bajo el esquema de incubadoras. Mediante el mismo, se incita a participar a diversas instituciones, como son los gobiernos locales, la banca comercial, etc. Trata de abarcar el mayor número posible de participantes, con el fin de promover el desarrollo tecnológico y organizacional en el país.

De manera general, constituye un mecanismo de financiamiento de iniciativas colectivas con el interés de favorecer el desarrollo de aquellas empresas cuya actividad sea intensiva en conocimientos científicos y tecnológicos.

Así mismo, representa una forma de apoyo al desarrollo de actividades tecnológicas a nivel regional y sectorial, en la medida en que las incubadoras aprovechen las ventajas competitivas de empresas del mismo sector de actividad y localizadas geográficamente en la misma región.

El esquema de financiamiento es sencillo, en la medida en que las instituciones participantes conforman una bolsa de recursos y los aportes del CONACYT se hacen de manera directa, sin intermediación de fideicomisos o de la banca de primer piso.

El programa comenzó a operar en el mismo periodo que los anteriores, es decir, a principio de los años noventa. Sin embargo, de los cuatro mecanismos de apoyo, éste es el que menores resultados ha tenido.

En efecto, durante los casi cuatro años de operación, se han recibido 20 iniciativas y de éstas, sólo la mitad han sido aprobadas.

De esta manera, observamos que existen mecanismos de apoyo al proceso de mejora de la planta productiva del país, pero, hace falta darle mayor promoción, para que los entes productivos puedan tener conocimiento de qué instituciones lo brindan, para que así, puedan recurrir a ellos. En este caso, en manera especial, los que otorga el CONACYT me parecen los más interesantes, dado que lo más importante en los momentos actuales, es el desarrollo de sistemas tecnológico y empresariales que estén con capacidad de competir internacionalmente.



| | | |
|--|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Se estimula un área que las MPYME casi no desarrollan, por el prejuicio de ser muy pequeñas, esta área es la de Investigación y Desarrollo. Japón ya ha mostrado que se puede desarrollar este tipo de procesos y, si ellos lo lograron, quiere decir que nosotros también podemos hacerlo. Lo importante es comprometernos con las actividades que desarrollamos, concientizar la importancia que implica el desarrollo eficiente de nuestra actividad en el contexto social.

Realmente creo que de esta manera, es como podremos llevar a la operación los planes estratégicos que se desarrollan en las instituciones de apoyo del gobierno federal, desarrollar los planes y políticas que implican apoyos a la planta productiva y más aún, los que implican a industria, instituciones educativas, de investigación y demás involucrados en el proceso de desarrollo industrial y económico del país.

b) ENTIDADES DE FOMENTO.

Desde hace varios años, Nafin ha promovido el establecimiento de entidades de fomento públicas y privadas, las cuales se constituyen dentro de la figura jurídica de un fideicomiso.

El objetivo de estas entidades es atender de manera integral a la Micro empresa, tanto con apoyos financieros como con capacitación y asistencia técnica.

Con el fin de evaluar empíricamente la actividad de estos intermediarios, se visitó el fondo de Desarrollo Económico y Social del D.F. (Fondedf), constituido en 1990, el cual, basado en los programas de Nafin, opera como intermediario financiero, proporcionando apoyo en capacitación, asistencia técnica y financiamiento a microempresas no contaminantes, de bajo consumo de agua y energía, o sea que casi a ninguna, y en general a grupos que participan en el proceso de distribución y de consumo que se localicen en el ámbito del Distrito Federal.

Los proyectos que apoya corresponden a empresas e individuos que, por sus características y condiciones, no son sujetos de crédito de las instituciones tradicionales de financiamiento, ya que gran parte de sus beneficiarios provienen del sector informal (comercio ambulante y de servicios, especialmente transporte y comunales).



| | | |
|---|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTEGA VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPYME). | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

A su vez, ha realizado cursos de capacitación con base en sus necesidades. Así se implementaron cursos de capacitación de nivel básico gerencial, de contabilidad y de régimen fiscal simplificado.

Los fondos de fomento que se han especificado en este capítulo, son los más aplicados a la situación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPYME) hasta el momento de la elaboración del presente trabajo, por lo cual, los fondos instrumentados recientemente no se encuentran contenidos, dado que se encuentran en aplicación y la información requerida para incluirlos, no se encuentra en alcance de ser obtenida.



| | | |
|------------------|---|---|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA. TESIS. TITULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
|------------------|---|---|

CONCLUSIONES:

En el contexto mexicano, en donde encontramos un enorme mosaico de relaciones sociales y de costumbres, todo ello, conformando la cultura y la ideología mexicana, se encuentra enclavado el problema actual de las Organizaciones, sean estas micro, pequeñas o medianas.

Esta problemática, reflejada en una situación actual para este tipo de empresas, contenida en un marco jurídico y político en crisis (turbulencias políticas), se hace cada vez más profunda. Para ello, el presente trabajo, contiene la información más reciente al momento de su realización, de su "situación actual", en forma particular.

Es por demás decirlo, el reflejo de la ineficiencia en el diseño de las organizaciones de nuestro país, en donde se piensa que la mayor parte de las empresas se pueden lograr con recursos financieros, olvidandose de los elementos administrativos y organizacionales que son necesarios para el funcionamiento y operacion. Por lo cual en el diseño de las empresas es necesario contemplar ciertos factores, tales como:

- Estructura de la empresa.
- Diseño de los parámetros básicos para la organización ideal (giro de la empresa).
- Alcance de la organización.
- Cultura que aporta al país (social, económica, política).
- Tipo de coordinación interna de las estructuras funcionales.

Es necesario mencionar, que las anteriores son sólo algunas de las variables que una organización debe de contemplar para su diseño. Posiblemente se piense que estos elementos no tienen nada que ver con la situación actual, más sin embargo, es absolutamente necesario que hoy en día sean considerados, pues los esquemas globales de comercio, así como de cultura organizacional requieren de ellos para poner en funcionamiento (o crear) una empresa. Para contar con éstos, es necesario realizar ajustes en tiempo, a los problemas que las afectaran.

La problemática, en una apreciación muy personal tiene su raíz en la mala distribución industrial del desarrollo económico del país, esto es, que no se contó con una política que encausara los esfuerzos que se hacían para impulsar el crecimiento económico del país a principios de 1950 y durante 1960 principalmente.

Los aspectos mencionados, tanto de mercado, como administrativos y financieros, han sido tratados en una enorme cantidad de trabajos anteriores a éste, más sin embargo, siguen sucediendo, lo cual indica que no se ha resuelto el problema en forma adecuada y definitiva.

| | | |
|--|--|--|
| GENERACIÓN 92-96 | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA | DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES |
| SUSTENTANTE: GENARO ORTIZ VELÁZQUEZ | TESIS. TÍTULO: SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. | LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN. |

Por otra parte, en el contexto actual, las Micro empresas del país es muy probable que queden fuera de los esquemas de crecimiento económico, pues su tratamiento se dá sólo a nivel verbal, esto es, que se manejan sólo en el discurso, pero en realidad no son atendidas con una visión prospectiva.

Las pequeñas y medianas, por el volumen de ventas y de personal que utilizan, obtienen mayor atención, y seguramente serán parte fundamental para la planeación económica de México en el año 2,000. Más sin embargo, si la política industrial puesta en marcha en el presente año (1996) no contempla cambios sustanciales en las interacciones políticas entre las naciones, es muy posible que sólo sean eslabones de las más grandes de los países que concentran a las matricez de las organizacioners más importantes.

Creo fielmente, que tomando en cuenta estos elementos, la empresa mexicana podrá crecer en un futuro. Mantengo la posición de que México cuenta con una posición goográfica envidiable: Es vecino de la primera potencia mundial (Estados Unidos) hoy por hoy; se encuentra cerca del canal de Panamá que en 1998, cuando termine la conceción de operación con Estados Unidos será un punto estratégico para la operación del comercio mundial, en donde podría tomar una gran ventaja si aprovecha las relaciones diplomáticas positivas que ha mantenido con esta Nación; Tiene hacia el pacífico una gran cercanía, incluso meridionalmente, con Japón, la cual considero será la primer potencia económica para el año 2,000, de donde, podría obtener una enorme ventaja, además cuenta con una gran vía de acceso a Europa por el Oceano Atlántico. Tiene una enorme oportunidad de aprovechar las ventajas que su posición le dá, para lo cual se hace necesario reforzar primeramente el mercado interno, además de desarrollar una planeación industrial y económica con un mayor grado de factibilidad y acierto al considerar los posibles escenarios que el comercio puede tener para el año 2000.

Considerando, por otra parte, que México siempre ha dependido de los apoyos externos (Financiamiento), además de que cuenta con una enorme deuda externa, la relación con el resto de los países de este planeta se hace inexorable. Lo importante en este aspecto, es cambiar el sentido de las relaciones, enfocandolas al desarrollo de vínculos económicos y de asistencia industrial, intercambios culturales que favorecen en gran medida el que se estrechen lazos económicos, cosa que hoy en día se hace de forma distorsionada, pero sin tener un fin perfectamente definido y pensado.

TESIS.
**TÍTULO: SITUACIÓN
ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA.**

Para concluir el presente trabajo, puedo mencionar que, las posibilidades de crecimiento industrial de nuestro país, teniendo como motor a las Pequeñas, medianas y, a las Microempresas en cuanto se dimensione su participación en el desarrollo industrial, es amplio aún a pesar de que en el presente se encuentren con la carga financiera que detiene su crecimiento, el cual en apariencia podría ser el principal problema, pero, como mencione anteriormente, lo es la falta de atención en el diseño de las organizaciones.

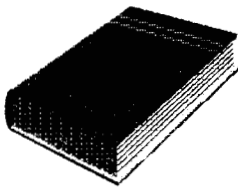
Tanto por el hecho de su posición geográfica, así como por el de contar con un factor humano con enorme potencial de explotación, puede lograr el crecimiento tan anhelado por todos sus habitantes, además de tomar en cuenta sus recursos naturales.

La problemática de la empresa Micro, Pequeña y Mediana de nuestro país, establece la posibilidad de modificar las estructuras actuales, tanto en nivel de organización, como en el de apoyos que se les brinda para su crecimiento. De esta crisis se pueden obtener elementos que se pueden manipular de tal forma que, las solución sea real y eficaz, esto es, que logren estabilizarse y que el apoyo (Financiero, Tecnológico, Fiscal) que se le destine, logre que éstas se conviertan en el motor de crecimiento.

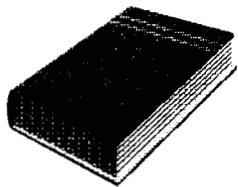
Considero importante mencionar, que la globalización comercial, así como la cultura estará presente en la mayor parte de los países de este planeta, hecho por el cual, los mercados se encontrarán en todo el mundo, dejando de concentrarse en lugares determinados, tal como ahora sucede.

En conclusión, las empresas de nuestro país, necesitan de gente con preparación, ya no sólo con la utilización de los elementos intuitivos, sino con conocimientos que permiten prever los acontecimientos futuros, así como atender los presentes, esto es, utilizar la “**Glocalización**”, que tiene su esencia, en las organizaciones multinacionales, las cuales atienden los problemas del exterior, atendiendo los propios. En ese contexto, las empresas Micro, Pequeñas y Medianas de México, podrán lograr desarrollarse y salir del enorme problema en el cual se encuentran actualmente. Se requiere de un compromiso conciente de la población con su país.

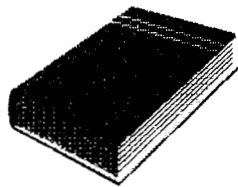
BIBLIOGRAFIA



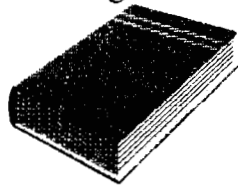
Administración de empresas pequeñas y medianas,
Rudolf Hilferding, capítulo 3.



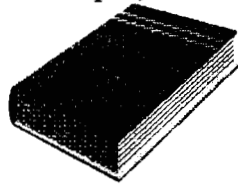
Fondos de capital en los países subdesarrollados,
Edward Nevin, fondo de cultura económica, págs. 135-137 y 102-109.



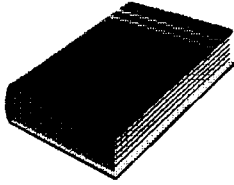
El Sistema Financiero Mexicano, Centro de
Investigación Para el Desarrollo A.C., Edit. Diana, págs. 65-93.



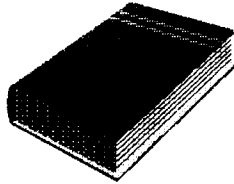
El Sistema Financiero Mexicano, Oropeza Pérez
Enrique, Edit. UNAM, págs. 139-141.



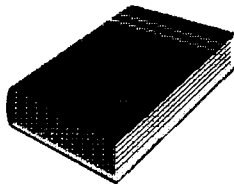
Fuentes de financiamiento para la Micro, Pequeña y
Mediana Empresa, Seminario de Investigación Contable; Francisco Lanz
Valdes, Ana Fenni Robles Calderón, Omar Ulises Salgado Castro,
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.



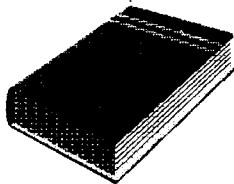
Fondos de capital en los países subdesarrollados, capítulo
“Misión de las instituciones financieras”.



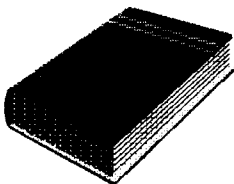
Gestión de la pequeña y mediana empresa, capítulo dos,
págs. 129-151.



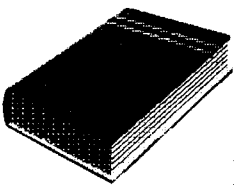
Gitman, Lawrence. Fundamentos de la Administración
Financiera, Edit. Harla, Capítulo II, México 1978.



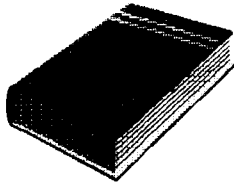
Ortega Ochoa Rosa María y Villegas H. Eduardo. El
Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Edit. PAC, México, 1994.



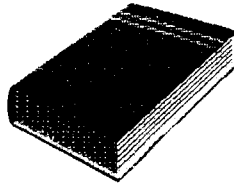
Van Horne, James C. Administración Financiera, Edit.
Prentice-Hall Hispanoamericana, Capítulo 14, México, 1988.



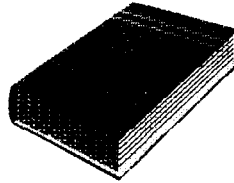
Ibidem, Fundamentos de la administración Financiera,
Capítulo dos, México, 1979.



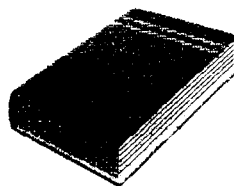
Van Horne, James C. Administración Financiera, “Financiamiento sin garantías a corto plazo”, Cap. 16, 7ª Edición, Edit. Prentice-Hall, 1990, México D.F., págs. 524-551.



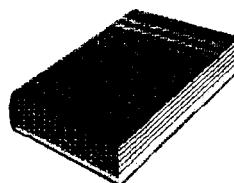
Ibidem, “Estados Financieros, Depreciación y Flujos de Efectivo”, 7ª Edición, México D.F., págs. 45-70.



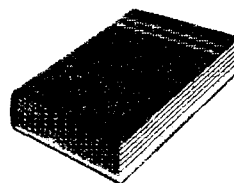
Ibidem, “Planeación Financiera”, 7ª Edición, págs. 149-168.



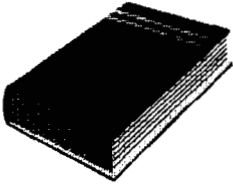
Folleto de Nacional Financiera, Julio- Septiembre, 1995.



Nacional Financiera, “Programas de apoyo crediticio y garantías”, julio de 1992.

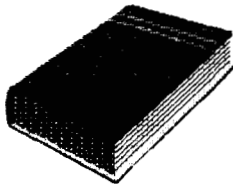


Revista Expansión, Los Ejecutivos que demanda el mercado, Joaquín Fernández Nuñez, Julio 17, 1996.

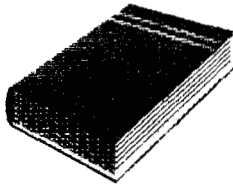


Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Diciembre de 1995, temas:

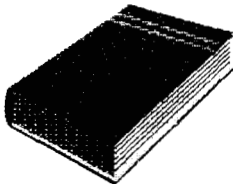
- Mayor atención al empresario,
- Grupos de trabajo,
- Financiamiento,
- Comercio Exterior,
- Desarrollo de Proveedores.



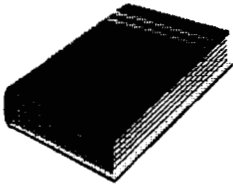
Revista Estrategia Industrial, “la organización virtual”, tendencia de vanguardia para competir, Froylan Trinidad Jesús, 1996, Núm. 145.



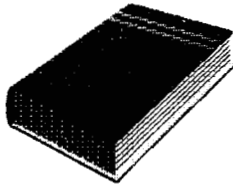
Ibidem, “El diseño de estrategias en el proceso de exportación”, pág. 17, 1996, Núm. 145.



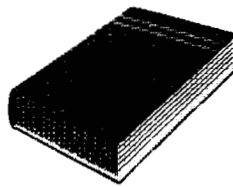
Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Núm. 2, Nacional Financiera, Clemente Ruíz Durán, Carlos Subirán Schafler, “El desarrollo económico y cambios en la estructura industrial”, pág. 10, 1995.



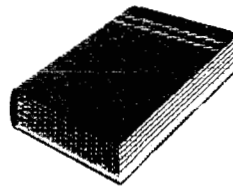
Ibidem, “La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el proceso de industrialización”, pág. 14, 1995.



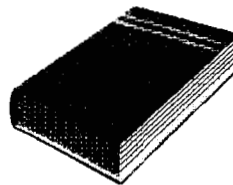
Ibidem, “Políticas de promoción para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, pág. 19, 1995.



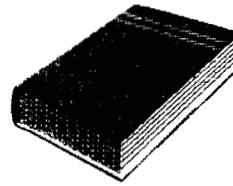
Revista Comercio Exterior, Vol. 45, Núm. 11, México, Noviembre 1995, págs. 866-874.



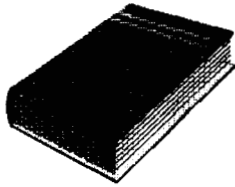
Ibidem, vol. 24, Núm. 12, Nov.- Dic. 1994, págs. 622-640.



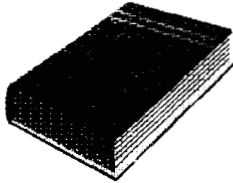
Libro “Los monopolios capitalistas y el comercio exterior”, Edit. CECSA, págs. 243-255.



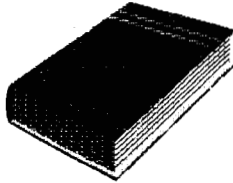
Libro “El entorno macroeconómico”, Edit. Harla, págs. 65-93, México, 1975.



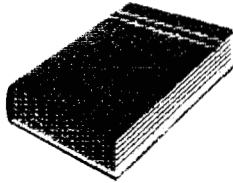
Bancomext, "Redes de apoyo a la exportación", págs. 162-176, México, 1995.



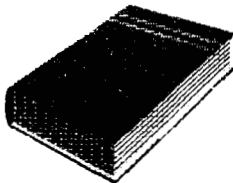
CONACYT, "La vinculación Investigación- Industria como red para la modernización de las PYMES", págs. 176-187, México, 1995.



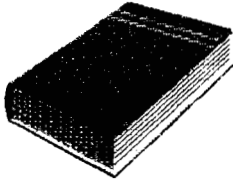
Hector Núñez Estrada, "Mercado de dinero y capitales", Edit. PAC, México, 1994, págs. 28-50 y 60-73.



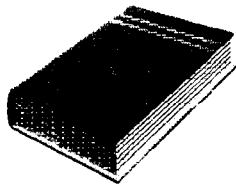
Nacional Financiera, "Funciones y Programas", México, D.F., 1996, págs. 6-23.



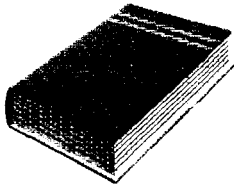
Revista FORO, Nacional Financiera, Año 1, No. 2, México, Febrero de 1993, págs. 4-9, 14-17 y 40-42.



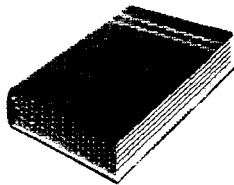
Ibidem, Año 1, No. 1, Enero de 1993, págs. 4-9, 12-16, y 35-36.



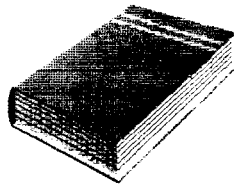
Ibidem, Año 1, No. 4, Abril de 1993, México, págs. 4-10 y 35-37.



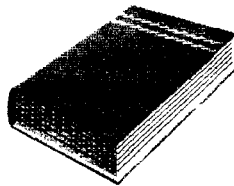
Ibidem, Año 1, No. 5, Mayo de 1993, México, págs. 4-10, 20-23 y 31.



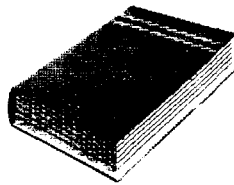
Ibidem, Año 1, No. 6, Junio de 1993, págs. 4-10.



Ibidem, Año 2, No. 1, Enero de 1994, págs. 11-13 y 33-42.



Revista “El mercado de Valores”, Nacional Financiera, Año LVI, febrero de 1996, México, págs. 10-19.



Ibidem, Año LVI, Enero de 1996, México, págs. 46-51.