

00667



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

T e s i s

El capital de trabajo: estrategia para lograr la competitividad financiera en la pequeña empresa manufacturera de México.

Que para obtener el grado de:

Maestra en Finanzas

Presenta: María Angélica Cruz Reyes

Tutor: M. en C. Hilda Nemesia Benítez Gurrola

Asesor de apoyo: M. A. María Elena Flores Becerril

México, D.F.

2005

m. 340300



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Autorizo a la Unidad de Servicios de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Martín Angelica

Ortiz Reyes

FECHA: 20 de Enero de 2005

FIRMA: [Signature]

Dedicatorias:

Ante todo le doy gracias infinitas a DIOS por darme la oportunidad de existir.

A mis padres por darme la vida, la fortaleza, el carácter y su cariño sin condición alguna, me han hecho una persona rica de valores, que los ama profundamente.

"Gordito, Loris no existen palabras que expresen lo mucho que los admiro, respeto y amo"

A todos y cada uno de mis hermanos: Lety, Paty, Queta, Bricio, Bety sin ustedes mi vida no sería lo hermosa que es, gracias por reír, escuchar, llorar, regañar y amar. Los quiero mucho.

No me puedo olvidar de una de mis grandes inspiraciones y razón de vida. ¡Claro de mi Paty Ixchel! Recuerda pequeña, te amo por siempre.

A ti Carlos que me apoyas incondicionalmente, gracias por tu fortaleza, confianza, paciencia y sobre todo por tu gran amor. Te amo amor.

Agradezco infinitamente a mi profesora Hilda Benítez, su ejemplo de vida es un gran pilar para mí. Gracias por su tiempo, espacio y amistad.

Por sus sabios consejos a mi asesora de metodología María Elena Flores; Simplemente Gracias.

Gracias a todas las personas que me han apoyado para el logro de esta meta, Sería interminable la lista, todos saben a quien me refiero. Mil gracias.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I. La empresa	1
1.1	Concepto. 2
1.2	Características. 3
1.3	Clasificación. 4
1.4	Concepto de pequeña empresa manufacturera. 8
1.4.1	Antecedentes de la empresa pequeña en México. 8
1.4.2	Evolución de la industria en México. 10
1.4.2.1	Importancia y desarrollo de la industria en México. 11
1.4.3	Características de México. 13
1.4.4	Importancia de la empresa privada en México. 14
1.4.5	Importancia de la empresa en otros países. 17
Capítulo II. Medio ambiente financiero nacional e internacional	20
2.1	Concepto de medio ambiente. 21
2.1.1	Medio ambiente financiero nacional. 21
2.1.2	Medio ambiente financiero internacional. 23
2.2	Sistema Financiero Mexicano. 24
2.2.1	Concepto. 24
2.2.2	Participantes. 24
2.2.3	Instituciones y organismos que apoyan a la pequeña empresa en México. 30
2.2.4	Créditos para la pequeña empresa manufacturera de México. 35
2.2.5	Programas y convenios de apoyo para la pequeña empresa a nivel federal. 38
2.3	Sistema Financiero Internacional. 40
2.3.1	Concepto. 40
2.3.2	Organismos y programas que apoyan a la pequeña empresa en otros países. 43
2.4	Complejidad financiera actual para la pequeña empresa manufacturera de México. 45
2.4.1	Futuro de la pequeña empresa manufacturera en México. 48
2.4.2	Oportunidades para la pequeña empresa manufacturera en México. 51
2.4.3	Debilidades de la pequeña empresa a nivel internacional. 52
2.4.4	Fuerzas de la pequeña empresa en México. 53
Capítulo III. Elementos del capital de trabajo	55
3.1	Concepto. 56
3.1.1	Elementos. 57
3.1.2	Características. 58
3.1.3	Objetivo. 59
3.1.4	Importancia. 60
3.1.5	Factores que lo afectan. 61
3.2	Efectivo. 61

3.2.1	Concepto.	61
3.2.2	Características.	62
3.2.3	Objetivo de la administración del efectivo.	63
3.2.4	Importancia.	63
3.3	Inversiones temporales.	65
3.3.1	Concepto.	65
3.3.2	Características.	65
3.3.3	Clasificación.	65
3.3.4	Objetivo de la administración de las inversiones temporales.	69
3.3.5	Importancia.	69
3.4	Cuentas por cobrar.	70
3.4.1	Concepto.	70
3.4.2	Características.	72
3.4.3	Importancia.	72
3.4.4	Objetivo de la administración de las cuentas por cobrar.	73
3.5	Inventarios.	73
3.5.1	Concepto.	73
3.5.2	Características.	74
3.5.3	Clasificación.	74
3.5.4	Objetivo de la administración de inventarios.	76
3.5.5	Importancia.	77
3.6	Impuestos por acreditar.	78
3.6.1	Concepto.	78
3.6.1.1	Objetivo.	79
3.6.3	Características.	79
3.6.4	Importancia.	79
3.7	Cuentas por pagar.	80
3.7.1	Concepto.	80
3.7.2	Características.	81
3.7.3	Objetivo.	81
3.7.4	Importancia.	82
3.7.5	Clasificación.	82
Capítulo IV. Variables financieras		88
4.1	La tasa de interés.	85
4.1.1	Concepto.	85
4.1.2	Clasificación.	85
4.2	El valor del dinero en el tiempo.	87
4.2.1	Concepto.	87
4.2.2	Importancia.	87
4.3	El riesgo.	88
4.3.1	Concepto.	88
4.3.2	Clasificación.	89
4.4	La inversión	90
4.4.1	Concepto.	91
4.4.2	Clasificación.	92
4.4.3	Elementos a considerar para realizar inversiones.	94
4.4.4	Requisitos para la inversión.	94
4.5	El ahorro.	95

4.5.1	Concepto.	95
4.5.2	Diferencias entre inversión y ahorro.	95
4.6	El financiamiento.	96
4.6.1	Concepto.	96
4.6.2	Características.	98
4.6.3	Clasificación.	98
4.6.4	Importancia del financiamiento externo.	99
4.6.5	Funciones del financiamiento externo.	100
4.6.6	Financiamiento externo y sus repercusiones en la economía.	101
4.7	Elementos a considerar en la decisión de inversión y financiamiento.	102

Capítulo V. Metodología 105

5.1	Justificación: Empresas en México.	106
5.1.1	Pequeñas empresas manufactureras de México.	108
5.1.2	Empresas en el Distrito Federal. (D.F.)	108
5.1.2.1	Antecedentes del D.F.	109
5.1.3	Empresas por delegación política en el D.F.	110
5.1.3.1	Antecedentes de la delegación Iztapalapa.	110
5.1.3.2	Antecedentes de la delegación Tlalpan.	111
5.1.3.3	Empresas integradas a una asociación empresarial.	112
5.1.3.4	Objetivo de la AEI y de la AMIT.	112
5.2	Planteamiento del problema.	112
5.3	Objetivo de la investigación.	113
5.4	Hipótesis.	113
5.4.1	Variables.	113
5.5	Tipo de investigación.	114
5.6	Marco muestral. (Empresas manufactureras en la AEI y de la AMIT)	114
5.7	Recolección de los datos.	115
5.8	Procesamiento de la información.	117
5.9	Comentarios a la recolección de información.	118
5.10	Presentación de los resultados.	118

Capítulo VI. Resultados 120

6.1	Perfil de las empresas encuestadas.	121
6.2	Producción y productividad.	123
6.3	Capital de trabajo.	124
6.3.1	Identificación de las partidas del capital de trabajo en la PEMM.	124
6.3.2	Administración de las partidas del capital de trabajo.	124
6.3.3	Importancia de las partidas del capital de trabajo.	125
6.3.4	Relación entre las partidas que integran el capital de trabajo.	126
6.4	Apoyos financieros y no financieros.	127
6.5	Mercado y expectativas.	129

Conclusiones y recomendaciones 135

Conclusiones.	136
---------------	-----

	Recomendaciones.	139
	Bibliografía, hemerografía y sitios en internet	146
	Bibliografía.	147
	Hemerografía.	150
	Tesis.	152
	Sitios en internet.	152
	Índice de cuadros y gráficas	153
	Cuadros.	154
	Gráficas.	154
	Figuras.	155
	Anexos	156
Anexo 1	Error estándar.	157
Anexo 2	Cuestionario.	158
Anexo 3	Convenio ESCA unidad Tepepan y AMIT	159

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la falta de políticas económicas congruentes, es una realidad empresarial, la poca aplicación de técnicas financieras y de tecnologías conlleva con el tiempo a la transformación de estas deficiencias en problemas de tipo económico financieros, mismos que afectan a la micro, pequeña, mediana y grande empresa.

En el mismo sentido el entorno macroeconómico volátil que existe, hace más difícil la toma de decisiones respecto al equilibrio de inversión y financiamiento que requieren las empresas para que lleven a cabo el ciclo económico; tal hecho hace debatir las oportunidades reales que tienen en específico la pequeña empresa para que se posicione en el mercado y consecuentemente sea competitiva.

En México, la apertura comercial efecto del neoliberalismo ha tenido una velocidad vertiginosa, por lo que no permitió a los entes económicos adecuarse a la nueva realidad económica, la globalización de los mercados provocó cambios de tecnologías en: lo administrativo, los procesos de producción, las decisiones financieras y económicas; los cuales son parámetros indiscutibles de competitividad internacional.

En base a lo anterior, el objetivo de la presente investigación fue determinar la importancia que representan las inversiones y financiamientos a corto plazo, e identificar los elementos prioritarios del capital de trabajo que tienen influencia para incrementar la competitividad financiera de las pequeñas empresa manufactureras ubicadas en las delegaciones Iztapalapa y Tlalpan, que forman parte de asociaciones empresariales.

Se eligió a la pequeña empresa manufacturera por considerarla estratégica para el crecimiento y desarrollo del país; en términos generales el sector de las MPyME's contribuyen 6 de cada 10 empleos generados en el país y crean el 46% del PIB ^a.

Los elementos fundamentales del estudio se representan por el sector manufacturero, el capital de trabajo y la competitividad financiera, mismos que se describen a continuación:

^a Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Plan Nacional de Desarrollo; por el desarrollo de la competitividad de las empresas en México.

a) La industria (manufactura) es y ha sido históricamente el motor del desarrollo en las sociedades modernas. Ha estimulado y encauzado la creación científica y tecnológica para elevar de manera extraordinaria la productividad del trabajo humano, única manera viable de hacer crecer los ingresos y el bienestar de la población. La actividad industrial ha contribuido a difundir una cultura de eficiencia, cooperación colectiva y responsabilidad individual, que ha transformado las formas tradicionales de organización social en sistemas de interacción basados en las libertades individuales y en el reconocimiento al esfuerzo personal.

b) El capital de trabajo por su parte, es el conjunto de partidas corrientes que integran el activo circulante y el pasivo circulante; su importancia radica en que sin este no sería posible la operación misma de la empresa, consecuentemente el cumplimiento de su misión motivo de existencia de la misma. Y por último.

c) La competitividad financiera; hoy en día sí una empresa grande o pequeña, industrial o de comercio no ofrece al mercado un producto o servicio que cumpla y /o supere las expectativas del cliente, no es competitiva. En este sentido al hablar de competitividad nos referimos a la teoría neoclásica, la cual implícitamente considera cuatro factores para lograrla: recursos, mercado, políticas y estabilidad ^b. La teoría dice entre otros puntos que el trabajo es el único que varía en el corto plazo y tiene perfecta movilidad.

Para adentrarnos en el tema, el primer capítulo inicia con el concepto de empresa sus características, importancia y clasificaciones. En México el sector empresarial esta integrado principalmente por micro y pequeñas empresas, que por sus propias características y por el sector económico en donde se encuentran clasificadas tienen una importancia especial para nuestro país. El objeto de estudio de la presente investigación es la pequeña empresa manufacturera.

El capítulo dos presenta: Al medio ambiente financiero nacional e internacional, en el se comprenderán las definiciones y las diferencias entre el Sistema Financiero Nacional e Internacional, se muestra un panorama amplio de los distintos programas, convenios, productos financieros y condiciones para apoyar a la pequeña empresa en México en el ámbito federal y en el extranjero.

b. La doctrina neoclásica es, de forma implícita, conservadora. Los defensores de esta doctrina prefieren que operen los mercados competitivos a que haya una intervención pública. "Economía," Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000. © 1993-1999 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos

Este capítulo pretende dar elementos que permitan al objeto de estudio enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades, a través de la comprensión que existe en los sistemas financieros de tal forma que se vislumbre el futuro de la empresa, en un contexto nacional e internacional.

La tercera parte se titula "Elementos del capital de trabajo", se exponen los conceptos, características e importancia de cada una de las partidas que integran al capital de trabajo de una empresa manufacturera en general.

Se analizan para establecer su utilidad y uso en la pequeña empresa manufacturera, con el fin de crear una visión amplia del concepto de inversión a corto plazo sus repercusiones y efectos en la estructura financiera.

Las variables financieras, están contenidas en el capítulo cuatro; en el se desarrollan conceptos como el valor del dinero en el tiempo, la tasa de interés y el riesgo en el marco de las acepciones de inversión, ahorro y financiamiento; se analizan para que se tenga la certeza de que la gestión que realiza una pequeña empresa con los recursos a corto plazo se reflejan en el ciclo económico de la entidad económica procurando la minimización de los costos y optimizando las inversiones, como es el caso específico de las cuentas por cobrar o inventarios u obtener financiamientos con costos financieros bajos, logrando con ello competitividad en el mercado.

En el capítulo de metodología se exhibe el desarrollo de la investigación por medio de la cual se determinó el instrumento utilizado, la aplicación del mismo, como se concretó la muestra a raíz de los directorios proporcionados por la Asociación de Empresarios de Iztapalapa y la Asociación de Micro Industriales de Tlalpan. Así mismo se describe el planteamiento del problema, objetivo e hipótesis.

Posteriormente se presentan los resultados obtenidos de la investigación de campo.

En la parte final del trabajo se enuncian las conclusiones generales, en las que se observa la problemática de las pequeñas empresas manufactureras —que se encuentran en la Asociación de Empresarios de Iztapalapa y la Asociación de Micro Industriales de Tlalpan— para operar a corto plazo, sus demandas y expectativas, cuáles son los elementos del capital de trabajo que conlleven a disminuir la incertidumbre para la toma de decisiones en

cuanto a inversión y financiamiento a corto plazo cumpliendo con la propuesta de incrementar la competitividad financiera y la productividad en la pequeña empresa manufacturera de México.

Las conclusiones también despliegan cifras relevantes respecto a los porcentajes de inversión y financiamiento a corto plazo de los sujetos de estudio comparándolos con los indicadores de las grandes empresas. Así mismo, se identifican las características de las pequeñas empresas manufactureras entrevistadas.

En este sentido y de acuerdo a las conclusiones se reflexiona sobre una serie de recomendaciones respecto al tema central de la investigación.

Cabe recalcar que la presente investigación se enfocó a una problemática con mas recurrencia entre las empresas, —el capital de trabajo— y que de acuerdo a estudios anteriores es el área en el que los directores ocupan más tiempo de su horario de trabajo.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Capítulo I
La empresa.

I. La empresa

1.1 Concepto.

Se presentan a continuación diferentes acepciones de empresa expresadas por especialistas en el área administrativa.

José Antonio Fernández Arena ¹ nos dice que empresa es “*la unidad productiva o de servicio* que constituida según aspectos prácticos y legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr objetivos”.

Reyes Ponce ² menciona que es “*una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado*”, cuyos elementos de trabajo son los materiales, los seres humanos y los sistemas de producción y de organización administrativa, establecida de acuerdo a leyes vigentes.

Empresa es la sociedad que esta integrada por individuos, que *invierten* para la realización de obras materiales, negocios o proyectos; aportando dinero, trabajo o conocimientos técnicos con el riesgo inherente de perder su inversión o en su caso obtener un beneficio económico conocido como utilidad de ejercicio. ³

Isaac Guzmán Valdivia ⁴ la define como “*la unidad económica – social* en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano”.

La empresa es un *grupo social* en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y / o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una sociedad en particular. ⁵

Empresa también es la acción de emprender, de la raíz *prehendere* (acometer y empezar) ⁶

1. FERNÁNDEZ ARENAS José Antonio, El proceso administrativo, México, Herrero hermanos.
2. REYES PONCE, Administración de empresas, México, Limusa, Vigésima novena reimpresión 1982. P. 189
3. CALPE, Diccionario enciclopédico, ESPASA
4. GUZMÁN VALDIVIA, Isaac, La sociología de la empresa, México. Caps. 1 y 9
5. MUNCH GALINDO Lourdes y GARCÍ, Fundamentos de administración. México, Trillas 1985. P. 240
6. MICROSOFT, Enciclopedia en carta 2000.

1.2 Características.

La empresa tiene una identidad propia y se distingue entre otros organismos y / o instituciones por sus particularidades y se refieren las siguientes características:

- ◆ Persigue objetivos económicos y sociales.
- ◆ Opera conforme a leyes vigentes.
- ◆ Esta integrada por recursos financieros, materiales y humanos.
- ◆ Su ubicación se conoce como domicilio de la empresa, es decir lugar donde se le puede localizar y tratar negocios.
- ◆ Tamaño: es cuando nos referimos a su estructura de capital, número de empleados, actividad o generación de empleos, usualmente se le clasifica en micro, pequeña, mediana y grande.
- ◆ Dueño: es quien tiene la propiedad de la empresa; el que arriesga su dinero para que exista la empresa y cuando pertenece a varias personas físicas o morales es una sociedad, en el nombre de la empresa se indica el tipo de sociedad de que se trata. (Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad en Comandita simple o Compuesta, Sociedad Cooperativa, Sociedad Civil o Persona Física con Actividad Empresarial)
- ◆ Trabajadores: son todas las personas que llevan a cabo las actividades dentro de la empresa a cambio de una remuneración, sueldo u honorario.
- ◆ Materiales: se clasifican en permanentes o fijos y el temporal, son utilizados para transformarse en productos de consumo final o para su venta.
- ◆ Obligaciones: las empresas al operar adquieren responsabilidades, por ejemplo el pago de impuestos, registro de operaciones, asistencia medica a los trabajadores, entre otras.

1.3 Clasificación.

Cuando se tiene la necesidad de ubicar un hecho, cosa o situación tenemos que agruparlo y darle un orden para lograr una taxonomía o clasificación, en este caso es con el fin de identificar y / o distinguir en que posición de la economía nacional se encuentra y que importancia tiene la empresa. Dicha disposición se publica en México a través del Diario Oficial de la Federación (DOF) y esta a cargo de Instituciones gubernamentales como: La Secretaría de Economía (S E), Banco de México (B M), Secretaría del Trabajo y Previsión Social (S T y P S) y Nacional Financiera, SNC (NAFIN)

Cabe señalar que los cuadros 1 y 2 que se presentan en la actualidad ya no están vigentes, sin embargo se enuncian ya que la información anterior a 1999 esta basada en dicha taxonomía.

Primera clasificación: En México las empresas se ordenan en cuanto a su funcionamiento cuyos elementos a considerar son: número de empleados y actividad que conlleva al cumplimiento de su giro y de sus objetivos empresariales.

**La empresa en México en cuanto a sus empleados
(clasificación de 1993)**

Clasificación de empresa	Número de empleados	Ventas anuales
Micro	1-15	\$ 900
Pequeña	16-100	\$ 9,000
Mediana	101-250	\$20,000
Grande	+ de 250	+ \$20,000

Cuadro 1

Fuente: Secretaría de Economía y Fomento Industrial.

Segunda taxonomía: basada en sectores, porque está en relación al fin que se persigue en cuanto al crecimiento de actividades primarias, secundarias o terciarias de la economía, y con ello se identifican los movimientos que repercuten positiva o negativamente en el Producto Interno Bruto (PIB) durante un periodo, este puede ser mensual, bimestral, semestral o anual. También pueden clasificarse en cuanto a su giro y /o actividad principal.

**La empresa en México en cuanto a su sector
(clasificación de 1993)**

Por Sector	1. Agropecuarias / Primarias	2. Industriales / Secundarias	3. Servicios/ Terciarias
------------	------------------------------	-------------------------------	--------------------------

Cuadro 2

Fuente: Secretaría de Economía y Fomento Industrial.

En función a la clasificación anterior a continuación se presentan las acepciones de los tres sectores:

Sector primario o agropecuario: se integra por las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca. Se distingue como una actividad económica que tiene por objeto la sustracción de productos que sirven de materias primas al sector secundario con el fin de transformarlos en bienes elaborados y que sirven para cubrir las necesidades del hombre ⁷.

Sector secundario o industrial: se divide en dos subsectores que son la industria extractiva y la de transformación. Este último incluye todas las ramas industriales, que por su función se les identifica como empresas **manufacturera**. Esta palabra se emplea para designar aquella entidad que realiza cierto tipo de actividad industrial o al conjunto de empresas que realizan dicha función, la cual se puede definir como una obra, producto u objeto hecho a mano o con la ayuda de una máquina.

Esto permite clasificar como manufactureras a un conjunto de industrias, entre las que podemos destacar la industria aeronáutica, electrónica, eléctrica, química, del automóvil, del papel, de la confección y del calzado o de maquinaria y equipo. ⁶

Sector terciario o de servicios: Se conforma por todas las actividades no productivas pero necesarias para el funcionamiento de la economía, definido el servicio como "el producto de la actividad del hombre destinado a la satisfacción de sus necesidades y que no se presenta bajo la forma de un bien material.

En este sector se encuentra también el comercio, identificado como "el conjunto de transacciones mercantiles >>compra – venta de bienes materiales o servicios<< dentro de un país o con el resto del mundo." ⁷

6. *ibid.* En carta 2000.

7. Diccionario. Larousse enciclopédico. Edición 2000 Págs. 46, 265 y 916

De acuerdo a lo anterior tenemos que:

**La empresa en México en cuanto a número de empleados
(clasificación después de 1999)**

SECTOR /EMPRESA	MICRO No. de Trabajadores	PEQUEÑA No. de Trabajadores	MEDIANA No. de Trabajadores	GRANDE No. de Trabajadores
Transformación	0 - 30	31 - 100	101 - 500	+ 500
Comercio	0 - 5	6 - 20	21 - 100	+ 100
Servicios	0 - 20	21 - 50	51 - 100	+ 100

Cuadro 3 Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Ahora Secretaría de Economía) DOF 30 Marzo 1999

Esta segunda clasificación es vigente a partir de 1999 de acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del 30 de Marzo de 1999.

Tercera disposición: emanada de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, publicada en el DOF del viernes 25 de Abril de 2003. La clasificación se basa en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía partiendo de:

**Estratificación por número de trabajadores
(clasificación Abril 2003)**

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 - 10	0 - 10	0 - 10
Pequeña	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Mediana	51 - 250	31 - 100	51 - 100

Cuadro 4 Fuente: Secretaría de Economía DOF 25 Abril 2003

La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa se crea para fomentar la creación de mas empresas de acuerdo a la estratificación del cuadro 4, con viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad.

Cuarta clasificación: El Colegio de Contadores Públicos de México, A. C. proporciona su punto de vista bajo el siguiente término de entidad: unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, naturales y de capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada.

La empresa como entidad económica

	Por su capital		Fines:	Actividades	Estructura Jurídica
Entidades	Públicas	Nación. Estados. Municipios. Organismos descentralizados. Organismos desconcentrados. Empresas de participación estatal al 100%		Política. Servicios públicos. Bancarias y de seguros y fianzas.	Sociedad mercantil. Sociedad civil. Asociación civil.
	Mixtas	Empresas de participación a menos del 100%.	Lucrativas y No lucrativas	Industriales Comerciales Agrícolas Ganaderas	Personas físicas
	Privadas	Personas Físicas Personas Colectivas o Morales		De servicio De beneficencia, científicas y culturales. De seguridad social.	Participación Organismos creados x leyes o decretos. Sociedades cooperativas. Sociedades mutualistas. El fideicomiso.

Cuadro 5.

Fuente: Instituto Mexicano de Contadores Públicos 2002.

Notas: Las palabras que están con estilo cursiva y en negrillas pueden ser características que identifican a la pequeña empresa en México.

1.4 Concepto de pequeña empresa manufacturera.

Es importante señalar que el concepto de pequeña empresa manufacturera se determina en relación a las características que cada país o nación le asigna por experiencias propias o necesidades a cubrir.

El concepto de pequeña empresa manufacturera en México se puede distinguir plenamente por sus implicaciones como: La capacidad administrativa, de financiamiento e inversión, cultura empresarial, de flexibilidad para adaptarse a los mercados y a las políticas económicas.

La **pequeña empresa manufacturera**, en función a las clasificaciones anteriores y a las características de la empresa se le define como: aquella organización constituida bajo el marco jurídico de México, cuyo objetivo es la transformación de productos intermedios o finales para cubrir las necesidades de la sociedad, está inmersa en el sector industrial del país, puede estar integrada hasta por 100 trabajadores incluyendo a sus propietarios. Sus características también pueden darse en variables como la producción, la productividad y la mano de obra.

1.4.1 Antecedentes de la pequeña empresa en México.

Sin duda, para saber cual es nuestro presente hay que basarse en la historia de la sociedad. La ciencia que nos ayuda es la antropología social que estudia las estructuras de grupo, y al interrelacionarla con la antropología económica se analizan también las formas específicas de producción y distribución de los bienes de una sociedad en particular.⁸

Para fines de este trabajo es importante señalar el origen del término "pequeña empresa".

En el año de 1974 cuando Nacional Financiera, S. N. C. (NAFIN) da impulso a las manufacturas básicas, hace mención por primera vez al termino de **pequeña empresa**. En su Ley Orgánica es identificada como "Al desarrollo y al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa".

8. GUTIÉRREZ Sáenz Raúl. Introducción a la filosofía, México Esfinge, 1998. P. 115

Para 1976 se instituyó el "Programa Integral a la **Industria Mediana y Pequeña**", cuyo fin fue el proporcionar mecanismos de apoyo adicionales a los fiscales y financieros que se tenían establecidos. Evidentemente se vuelve a mencionar el tipo de empresa que sé beneficiaría con dicho programa.

Y fue hasta 1984 también vía NAFIN que emana el "**Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria**", mismo que se conoce como Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), en el se establecen las políticas de asignación de recursos financieros a la industria pequeña y mediana.

Entre los objetivos del programa citado estuvieron:

- ◆ La expedición de un decreto para que los gobiernos federal y estatal otorgaran tratamiento especial a las *pequeñas y medianas empresas*.
- ◆ Creación de la "*comisión de la pequeña y mediana industria*" integrada por dependencias y organismos relacionados con el sector.
- ◆ Promoción de establecimientos de centros de operación para la adquisición de materias primas, facilidades de importaciones, capacitación gerencial y de mano de obra, entre otras actividades.

A partir de 1984 a través de los "Programas Nacionales de Desarrollo" se dan a conocer los apoyos que tendrán las pequeñas empresas así como los objetivos a cubrirse a nivel macroeconómico. Específicamente en el período de 1984-1988 se publicó en DOF, el "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior", en él se manifiesta el propósito de promover el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña a través de estrategias de productividad.⁹

También en el DOF del 03 de Diciembre de 1993 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ahora Secretaría de Economía definió lo que es una empresa micro, pequeña y mediana. En estas definiciones se indica que la pequeña empresa es aquella que tiene hasta 100 empleados y ventas hasta \$9'000,000.00 de pesos.

9. C. P. BENÍTEZ GURROLA Hilda Nemesia, Teoría: Programa de apoyo para fomentar la capacidad empresarial de la micro y pequeña industria, con la cooperación del sistema educativo, México, D. F. 1995. Facultad de Contaduría y Administración, División de Estudios de Posgrado. P. 9

En la actualidad el "Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006", busca la consolidación de la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ¹¹ (MPyMEs) a través de la generación de un entorno económico que desarrolle e incentive la creación de nuevas empresas, ampliando las capacidades propias para la participación en los mercados nacional e internacional. Y además, creando el fortalecimiento de las regiones y sectores del país que consoliden las vocaciones productivas.

1.4.2 Evolución de la industria en México.

Se ha estimado mencionar la evolución de la industria, reflexionando que será de utilidad para el objeto de estudio, ya que está enfocado a la industria manufacturera.

La industria mexicana ha sido considerada como incipiente, la mayoría de ellas son de carácter familiar, ha tenido que enfrentar diversos problemas como lo fue la Revolución Mexicana de 1910 y las diversas crisis económicas que desde los años 70's. Y hasta la fecha ha estado.

Es en la década de los 40's. cuando se empieza hablar de la industria mexicana; es con el llamado *milagro mexicano*, que tiene su florecimiento a través de una economía cerrada, basada en el crecimiento de modelos de sustitución de importaciones; y por consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, México aprovecha la coyuntura existente para modificar su patrón de exportaciones, la cual tendría un cambio hasta la llamada etapa de la globalización.

Con el llamado *milagro mexicano* ¹⁰ el tipo de industria que se desarrolló fue la de producción de insumos y materias primas a través de subsidios gubernamentales, con ello lo que se conformó fueron monopolios estatales, con exceso de burocracia, donde el Estado además de ser administrador fue empresario. Con los factores mencionados la industria se convirtió en no competitiva en el mercado exterior y muy dependiente del mismo en insumos y tecnología, ya que México sólo ofrecía petróleo.

¹¹ Se menciona como *compendio e indistintamente Micro pequeña y Mediana empresa*, aunque en realidad existen diferencias en tamaño, número de empleados y monto de ventas reflejadas en su actividad diaria, tienen también problemas económicos y administrativos muy distintos por lo que las hacen diferentes. A partir de 1999 la clasificación de empresas está en función a extracto.

10. HUERTA González Arturo. *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*. México, Diana. 1992. P. 13.

Sin embargo con el desplome del bloque socialista se da una nueva coyuntura internacional e inicia la etapa de la globalización, se crean nuevos modelos de integración con base en los ya existentes, los cuales son indicadores de que la Era en términos económicos y comerciales ha cambiado.

En México es hasta el período de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), que el neoliberalismo se consolida, inicia, la etapa de modernización de la infraestructura del país, se inicia con la concesión a particulares básicamente de la industria de telecomunicaciones. Y a su vez, se ponen en venta aquellas empresas no prioritarias para la Nación.

Además se fortalece la apertura comercial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a pesar de que la industria no se hubiese preparado para los cambios correspondientes.

1.4.2.1 Importancia y desarrollo de la industria en México.

En cuanto a su importancia y desarrollo tenemos que: La industria es y ha sido históricamente el motor del desarrollo en las sociedades modernas. Ha estimulado y encauzado la creación científica y tecnológica para elevar de manera extraordinaria la productividad del trabajo humano, única manera viable de hacer crecer los ingresos y el bienestar de la población.

La actividad industrial en México ¹¹ ha contribuido a difundir una nueva cultura de eficiencia, cooperación colectiva y responsabilidad individual, transformando las formas tradicionales de organización social en sistemas de interacción basados en las libertades individuales y en el reconocimiento al esfuerzo personal. A la postre, así se han estructurado en los planos nacionales o regionales las instituciones sociales competitivas, promotoras del progreso y generadoras de una gama creciente de oportunidades. Entre países y regiones a lo largo del tiempo son muy claras estas correlaciones, y México no es la excepción, puede verse de manera evidente la asociación virtuosa entre la actividad manufacturera, los ingresos *per cápita* ¹², los niveles de pobreza y otras variables menos tangibles pero no por ello menos importantes como la cohesión social, la equidad y el marco real de libertades y opciones de que disfrutaban los individuos.

¹² *Per cápita. Por persona*

11. M.P. VAN Dijk, Marcussen 1. 2. Industrialization in the third world: The need for alternative strategies, Frank Cass, Londres, 1990.

La industria para elegir su localización territorial es motivada por razones de economías de aglomeración, cercanía a mercados o a materias primas, a proveedores, a sistemas de transporte o comunicación, o a una base de capital humano calificado, además ha sido fuente inductora de un intenso proceso de urbanización, que hacia finales del siglo XX va revirtiendo las tendencias centralizadoras que operaron durante la era del llamado *desarrollo estabilizador*.

De esta forma, ciudades medias, puertos y ciudades fronterizas acogen a una proporción creciente de la actividad manufacturera, que las lanza a una nueva dinámica de expansión y de cambio, absorbiendo un saldo cada vez mayor de los excedentes demográficos y de la emigración rural.

Así y quizá sin saberlo, permiten a la población no urbana abandonar las actividades de subsistencia en el sector primario para que se integren a la ciudad y la industria, relajando algunas de las presiones más grandes sobre la biodiversidad, los recursos naturales y sobre muchos ecosistemas hoy fuertemente amenazados.

La industria también provoca la expansión de un moderno y dinámico sector de servicios, que crece por la contratación externa del transporte y comercialización de mercancías, así como por la derrama económica a partir de los salarios que es capaz de pagar el sector industrial debido a elevados niveles de productividad.

Lo anterior se relaciona con el incremento de las actividades económicas, que permite entender en términos cuantitativos el desenvolvimiento de la economía de un país —Crecimiento Económico representado por el PIB¹²—.

Con el fin de enfatizar la importancia de la industria en México se consideraron dos puntos de vista basados en el PIB, indicador económico por excelencia en el país.

a) Para Lewis¹² el crecimiento económico ha tenido dos fases:

- I. Larga época agrarista
- II. Crecimiento económico moderno

¹² PIB. Producto Interno Bruto: Es la suma de los bienes y servicios de demanda final producida por una sociedad en un periodo determinado dentro del territorio nacional. SACHS-LARRAIN. *Macroeconomía en la economía global*.

12. KUZNETS, Simon Smith. *Aspectos cuantitativos del desarrollo económico*. México, Cemla 1966, P. 46.

Crecimiento económico según Lewis

1ª. Fase	Larga época histórica de agrarismo	★ La acumulación del capital la da la agricultura.
Sub-fase	a. Crecimiento de transición	★ La forma en que se utilizaron los recursos.
	b. Crecimiento de mutación	★ La forma en que se modifican los métodos de organización.
2ª. Fase	Crecimiento económico moderno	★ Aplicación sistemática de la ciencia y la tecnología a la producción industrial. ★ Una aceleración del crecimiento económico. ★ Un gran cambio estructural y la difusión del proceso entre los países.

Cuadro 6

Kusnetz 1966

6) Mientras que para Fitzgerald¹², el crecimiento tiene cuatro fases.

Crecimiento económico según Fitzgerald

1ª. Fase	Exportador de materias primas (EMP)
2ª. Fase	Industrialización sustitutiva de importaciones, fase 1. (ISI-1)
3ª. Fase	Industrialización sustitutiva de importaciones, fase 2. (ISI-2)
4ª. Fase	Contradicciones internas.

Cuadro 7

Kusnetz 1966

1.4.3 Características de México.

Este punto refiere las particularidades de México como territorio, para que se originen y se desarrollen empresas.

México, nombre con el que se conoce comúnmente a los Estados Unidos Mexicanos, cuenta con 1'958,201 km² y su sistema político se identifica como República Federal Presidencialista. Abarca 31 Entidades Federativas y un Distrito Federal, es el tercer país más grande de América Latina. La capacidad que tiene en la utilización de sus suelos para el cultivo es de tan sólo del 12.6% del total del territorio.

Se caracteriza por ser un país con una diversidad climatológica y en recursos naturales, sin embargo por la naturaleza de sus relieves, es difícil el desarrollo de las comunicaciones, esto trae como consecuencia que la creación y desarrollo de las empresas no sé de en todos los Estados que integran la República Mexicana.

*4. La utilización del suelo en México se distribuye de la siguiente manera: Del 100%, el 12.6% se ocupa para cultivos, el 22.2% es de bosques, el 38% es de prados y pastos y el 27.20% no se utiliza. THEMA Equipo Editorial, S.A. Geo Cosmos. Ediciones Euroméxico, S. A. de C. V. México 1999. Pp60

12. Ibid. KUZNETS, P. 50.

En éste sentido y en los últimos años, México ha sido un país atractivo para la inversión, sin embargo por las características del territorio, de las políticas económicas y de la adaptación de las mismas empresas no todas las ciudades son albergue para ellas. Como ejemplo se citan las siguientes ciudades para hacer negocios.

Las diez ciudades de México para hacer negocios

Ciudad	Identificación	Características
Baja California Norte; Tijuana	Contra la inercia	Falta infraestructura, aunque el entorno grita maquiladoras
Tamaulipas, Tampico	Considerada la Amsterdam de América.	Puerto que tuvo su auge a mitad del siglo XX, toma su segundo aire en la actualidad.
Puebla, Puebla	Una economía sobre ruedas.	Se califica como el Detroit Mexicano, las industrias del Estado son la automotriz, auto-partes, textil, muebles rústicos, alimentos procesados etc.
Sonora, Hermosillo	Por el valor de su gente	Escasez de agua pero ímpetu en el comercio y servicios importante actividad agrícola y cuenta con nueve parques industriales.
Guanajuato, León	Tras la diversificación	Posee parques de recuperación ecológica, cuenta con más de 20 000 microempresarios.
Nuevo León, Monterrey	Capital humano y algo más	Capital humano altamente capacitado, tiene liderazgo en recurso humano.
Coahuila, Saltillo	Ciudad del norte, clima del sur.	Sus armadoras de autos tienen un reconocimiento mundial, cuenta con red de autopistas y mano de obra.
Jalisco, Guadalajara	Claroscuro de la perla	Mano de obra calificada, y oferta educativa.
Chihuahua, Ciudad Juárez	Tan cerca y lejos de Tijuana	Existe inversión automotriz y electrónica, existen parques industriales.
México, Distrito Federal.	La Ciudad Región	La capital imposible ignorar, se piensa en negocios, inversiones.

Cuadro 8.

Fuente: Mundo Ejecutivo, México, D. F. 1999

1.4.4 Importancia de la empresa privada en México.

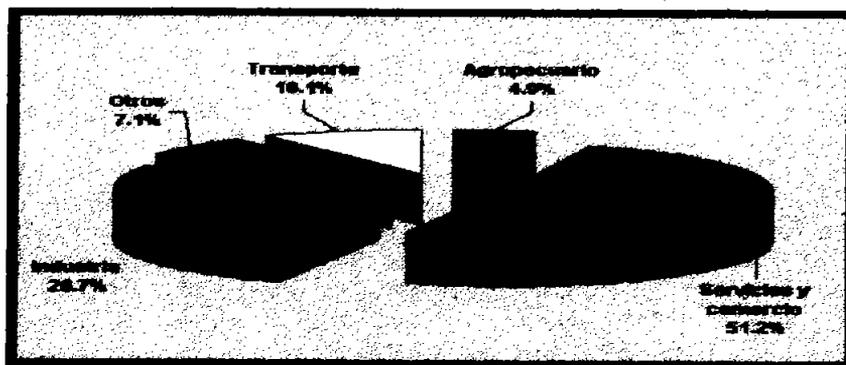
La empresa privada es el pilar de una economía nacional, y fundamental para los objetivos de tipo macroeconómico. Ya que ella es, desde el punto de vista de la teoría neoclásica⁵ un factor para la interacción de los procesos tecnológicos que se requieren para la participación activa en la cadena del valor. Sin duda bajo la teoría neoclásica pueden surgir empresas eficientes.

⁵ Teoría Neoclásica: corriente principal, a través del cual la teoría de la utilidad se redujo a un sistema axiomático que podía aplicarse al análisis del comportamiento del consumidor para estudiar las diversas situaciones, en función de, por ejemplo, los cambios en los ingresos o en los precios. El concepto de marginalidad aplicado al consumo permitió crear el concepto de productividad marginal a la hora de hablar de la producción, y con esta nueva idea apareció una nueva teoría de la distribución en la que los salarios, los beneficios, los intereses y las rentas dependían de la productividad marginal de cada factor de producción.

En México, el "Programa de Desarrollo Empresarial para el 2001-2006" reconoce la importancia de las —MPyMEs—, no sólo por contribuir con seis de cada diez empleos, o participar con el 42% de la producción nacional; Si no por su potencial como fuente de oportunidad de crecimiento y de distribución del ingreso.¹³

Bajo la suposición anterior es notable el elevado peso específico de la industria en la economía de México; en 1998 representó el 26.7% del PIB y genero el 28.1% del empleo total en el país. (gráfica 1)

Estructura sectorial del PIB nacional 1998

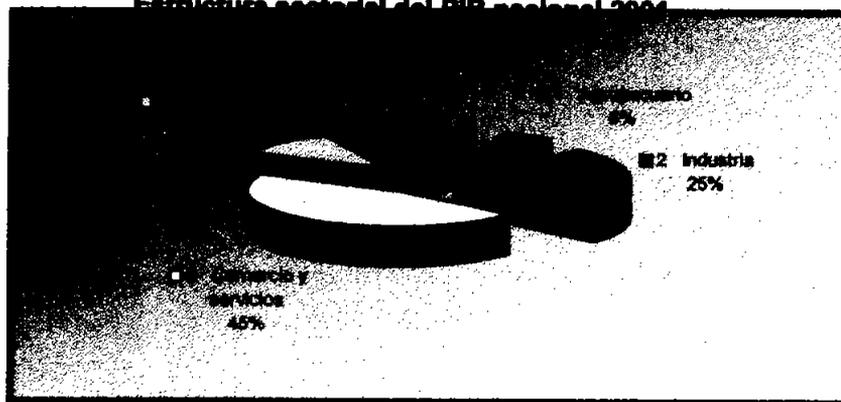


Gráfica 1.

Fuente: INEGI 1998

Mientras que para el 2001 el comportamiento se dio de la siguiente manera: La industria apporto al Producto Interno Bruto el 25%, 1.7% menos que en 1998¹⁴. (gráfica 2)

Estructura sectorial del PIB nacional 2001



Gráfica 2.

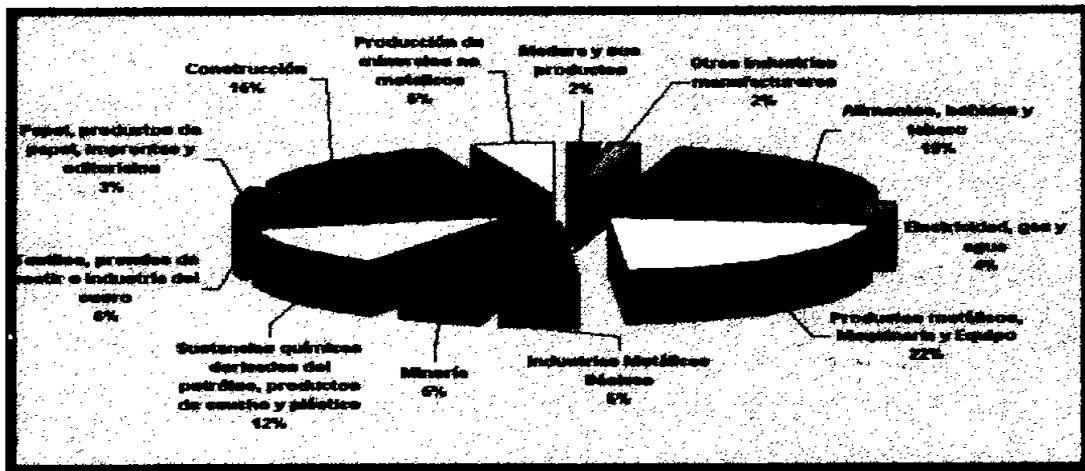
Fuente INEGI 2001

13. www.stem.gob.mx/

14. www.inegi.gob.mx/

En el mismo sentido, en 1999 el 62% del PIB Industrial fue generado por grandes empresas, mientras que el 38% por MPyMEs productivas. En la estructura del PIB industrial del país destacan las ramas de productos metálicos, maquinaria y equipo; alimentos, bebidas y tabaco; construcción y química, petroquímica y plástico, con el 21.5%, 19.36%, 14.63% y 12.17% respectivamente. Como a continuación se observa en las gráficas no. 3 y 4.

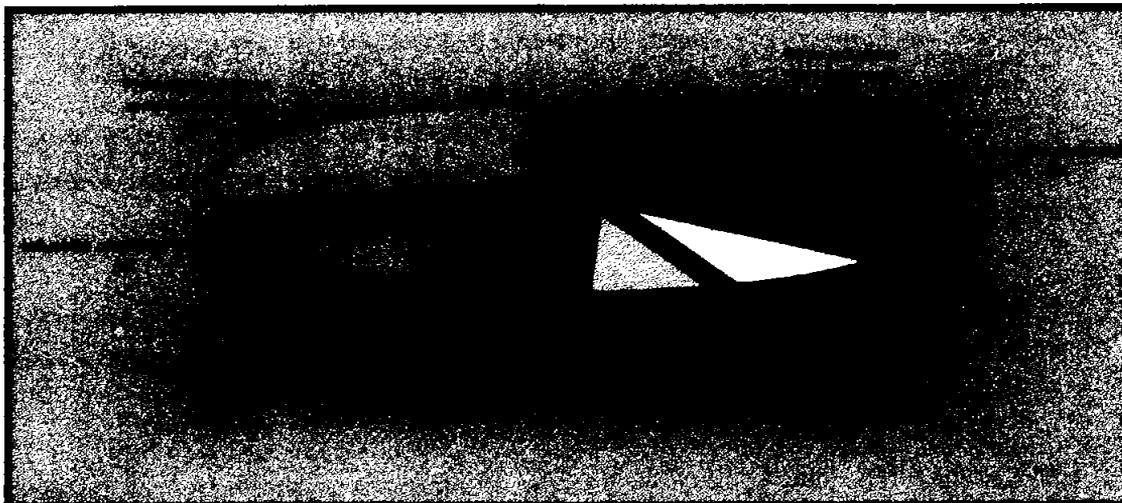
Estructura del PIB Industrial de México 1999



Gráfica 3.

Fuente: INEGI 1999

Estructura del PIB Industrial de México 2001



Gráfica 4

Fuente: INEGI 2001

1.4.5 Importancia de la empresa en otros países.

Con la finalidad de dimensionar la importancia que tiene la empresa y sobre todo la pequeña en otros países, por ejemplo, los europeos toman en cuenta estudios sobre la definición e importancia del tamaño del sector a que pertenecen, y estos descansan sobre la hipótesis de que una "pequeña unidad" tiene características diferentes de las de una "grande" y, máxime, que se enfrenta a dificultades económicas específicas, sin perder de vista la viabilidad, la facilidad de interpretación y la comparación internacional de los indicadores.

A este respecto el reglamento de la Unión Europea ¹⁵ dice sobre las unidades que se encuentran en estadísticas que una empresa pequeña es: "La combinación más diminuta de unidades jurídicas que constituyen una unidad organizativa de producción de bienes y servicios y que disfruta de una cierta autonomía de decisión, principalmente a la hora de emplear los recursos corrientes de que dispone. La empresa ejerce por tanto una o más actividades en uno o varios lugares".

Hay que señalar que la definición anterior exige construir una entidad económica coherente a partir de entidades jurídicas.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en la Unión Europea vienen siendo objeto, de gran atención política, a nivel nacional y comunitario. Estas se consideran esenciales para el desarrollo del empleo y el aumento de la competitividad de los distintos sectores.

En tal sentido en países industrializados se ha comprobado a lo largo del último decenio, un aumento de la contribución de las pequeñas empresas (cuya característica principal es que tiene menos de 250 empleados) a la creación de empleo y a la producción.

Ello es resultado de la reestructuración de las industrias manufactureras para convertirse en unidades más pequeñas con recursos para la subcontratación y prestación de servicios en las cadenas productivas.

En cada país miembro de la Unión Europea, la organización y el tamaño de las empresas dependen de las condiciones institucionales tales como:

15. Eurostat, Unidad de industria, siderurgia y coordinación de encuestas industriales, 2001

Sistemas impositivos y cargas sociales, pero también de la naturaleza de las políticas económicas y de los hábitos administrativos.

En ciertos países se suele recurrir con frecuencia a firmas del exterior para la prestación de servicios o a la subcontratación, mientras que en otros nunca se da el caso.¹⁶

Por consiguiente, en las comparaciones internacionales o temporales conviene tener una idea de la influencia de los contextos legislativos y económicos nacionales en la estructuración de las unidades productivas. Las tendencias mundiales actuales en el campo empresarial reconocen a las PyMEs, como una parte fundamental de la economía de cualquier nación.

En los trabajos consultados se encuentra que más del 98% del universo de empresas formales e informales en los distintos países se ubican como PyMEs, participando también de forma muy elevada en las ventas totales, las exportaciones, el PIB y el empleo (ver cuadros no. 8 y 9). Cualquier dificultad que se presente en estas organizaciones repercute desfavorablemente en los indicadores macroeconómicos y sociales del país de que se trate.

Importancia de las PyMEs de tipo formal
en países de América Latina

	Tamaño según # de empleados	Número de empresas (% del total)	Distribución del empleo (% del total)
COLOMBIA	MICRO (< 9)	91.9	
	PEQUEÑA (10-49)	4.3	19.19 a
	MEDIANA (50-199)	0.6	30.37 a
	GRANDE (> 200)	0.2	50.44 a
COSTA RICA	MICRO (< 9)	84.4	47.8
	PYMES (5-99)	10.8 a	45.7
	GRANDE (> 200)		6.1
CHILE	MICRO (< 9)	82.8	43.3
	PEQUEÑA (10-49)	14.4	
	MEDIANA (50-199)	1.3	36.5 b
	GRANDE (> 200)	1.5	20.2
MÉXICO	MICRO, PYMES	98	49% del empleo industrial

Cuadro 9

a) Empleo en industrias manufactureras.

b) Establecimientos entre 10 y 200 empleados.

Fuente: Alburquerque 1997.

¹⁶ Un Reglamento sobre registro de empresas facilitará los sondeos de las PyMEs europeas. Con este Reglamento sobre registros de empresas, que entro en vigor a finales de 1996, Eurostat continúa una reforma estadística encaminada a conocer de un modo más preciso el mundo empresarial y, en especial, el de las pequeñas y medianas empresas. Dos nuevos reglamentos sobre nomenclatura y unidades de observación, y un proyecto sobre datos estructurales completan este sistema europeo de estadísticas de empresas. Marie-Paule Benassi.

Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Volumen 1: ISBN 92-826-7693-5. Volumen 2: ISBN 92-826-7694-3. Conceptos "políticamente correctos" para elaborar datos pertinentes sobre las PYME: N° 3037/90, DON° L293, del 24-10-1990. N° 696/93, DON° L76, del 15-3-1993. N° 2186/93, DON° L, 196 del 5-8-1993.

**Importancia de las PyMEs
en algunos países desarrollados.**

	Tamaño: # de empleados	Establecimientos (% del total)	Ventas / PIB (% del total)	Empleo (% del total)	Exportaciones (% del total)
CANADÁ (1990)	Manufactura <= 100 empleados	99.0	40% del PIB	52,3 <= 100 empleados	9,3
	Servicios <= 50 empleados			43.0 <= 50 empleados	
ESPAÑA (1989)	<= 250 empleados	98,8	64,25 % de las ventas	63,72	41,06
ITALIA (1991)	<= 200 empleados	97,6	31,5 % del PIB <= 100 empleados	54,7	22,6
	Manufactura <= 300 empleados		De las ventas: manufactureras 51,7		
	Comercio Mayorista <= 100 empleados	99.1	Comercio Mayorista 62,1	79,2	
JAPÓN (1991)	Comercio Minorista y Servicios <= 50 empleados		Comercio Minorista 78.0		

Cuadro 10

Fuente: Alburquerque (1997)

La mayoría de los especialistas en comercio exterior consideran que las PyMEs constituyen una nueva modalidad de articulación productiva al sistema mundial, así como un factor dinámico en los cambios estructurales contemporáneos y elemento esencial en la política industrial.^{16 y 17}

En tal sentido, es indudable que un argumento sobre la importancia de las PyMEs transita en la innovación y su rol para enfrentar los retos de competitividad, dado que estas empresas tienen un papel importante en la cadena productiva, como puede observarse en los Cuadros 8 y 9, lo cual se refuerza por el potencial de adaptabilidad que estas poseen para el desarrollo de cualquier país.

16. LOZANO Wilfredo. "Microempresarios y desarrollo en Santo Domingo", revista Comercio Exterior, Vol. 47, No. 3, Ciudad México Marzo 1997. Pp. 217-223.

17. ORTIZ Eleberto. "El cambio estructural en México y las empresas medianas y pequeñas", revista Comercio Exterior. Vol. 47, No. 1, Ciudad México, Enero 1997 Pp. 16-26

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Capítulo II
Medio ambiente
financiero nacional
e internacional.

II. Medio ambiente financiero nacional e internacional

2.1. Concepto de medio ambiente.

Al identificar los elementos y factores que rodean a la empresa se favorece el cumplimiento de metas y expectativas señaladas por su administración. Por ello resulta interesante definir en términos generales al medio ambiente.

"Al medio ambiente lo identificamos como el conjunto de factores y características externas que influyen en la existencia y/o el proceder de un ente"⁷

2.1.1 Medio ambiente financiero nacional.

En el país el medio ambiente financiero se refleja e integra a través del Sistema Financiero Mexicano (SFM), en él se encuentran las formas de autorización, transacción, regulación y control de las operaciones financieras nacionales.

Además es un conjunto de mercados financieros que conforman un sistema de captación y aplicación de recursos financieros, en éstos concurren los generadores de ahorro (quienes buscan oportunidades para invertir sus recursos financieros a tasas de rendimiento altas) y las personas que requieren financiamientos es decir, los que demandan recursos (quienes buscan pagar una tasa de interés bajo por el servicio de la deuda y lo solicitan porque quieren cubrir una necesidad o llevar a cabo un proyecto de inversión). En México dentro del SFM operan cinco mercados financieros:

- 1) Mercado de dinero,
- 2) Mercado de capitales,
- 3) Mercado de metales,
- 4) Mercado de divisas y
- 5) Mercado de derivados.

Hoy por hoy la economía nacional se rige por los mercados, es decir, oferta y demanda; específicamente los mercados financieros son los que fijan las condiciones en cuanto a las tasas de interés, tipos de cambio y precios de los valores financieros entre otros.

7. *ibid.* Larousse Pp. 655

En el mercado de dinero se operan valores a corto plazo como el papel comercial, que son títulos representativos de deuda diseñados para inversionistas, cuyo fin es el no tener ocioso su dinero pero a su vez que cuenten con suficiente disponibilidad de sus fondos sin incurrir en riesgos innecesarios. En cuanto a financiamientos, estos son perfilados para cubrir necesidades de capital de trabajo o para el consumo, también llamados necesidades de dinero.

El mercado de capitales es más complejo, se negocian valores, instrumentos o productos a largo plazo. Los temas centrales de este mercado son la valuación de los activos financieros (títulos valor) y sus tasas de rendimiento esperadas, considerando el riesgo y los movimientos del medio ambiente. Al igual que en el mercado de dinero, en este existen instituciones intermediarias como las casas de bolsa, que asesoran al inversionista y auxilian a quien requiere de financiamiento por medio de instrumentos con vencimiento mayor a un año.

Respecto al mercado de divisas es en éste donde se intercambian y valoran las distintas monedas (denominadas como divisas) que operan en el Sistema Financiero Internacional (SFI). Es importante este mercado, ya que en él se determina el >>Tipo de Cambio<<⁷.

En un contexto internacional el mercado de divisas es más grande que el mercado de dinero. Además se debe tener muy en cuenta lo que en la actualidad se le conoce como >>el principio de paridad de compra<<⁸, lo que significa de que período a período variará el tipo de cambio en función a los requerimientos y necesidades de los consumidores y a las políticas económicas de los países. Las repercusiones pueden visualizarse en las empresas que realizan operaciones en divisas, por ejemplo: si se es importadora y hay una devaluación de la moneda de origen del importador se incrementará la deuda de este, si se es exportador tendrá mayores recursos al realizar la conversión de monedas.

Por último en México y de acuerdo a lo publicado en el DOF del 31 de Diciembre de 1996 y del 26 de Mayo de 1997 se ha autorizado al Mercado de Productos Derivados (MEXDER) a operar los instrumentos financieros conocidos como >> futuros y opciones<<.

⁷. >> Tipo de cambio << puede concebirse como el precio de la moneda de un país expresado en términos de la moneda de otro país. D. LEVI Maurice. Finanzas Internacionales, Ed. Mc graw hill. Tercera edición. México 1997. Pp. 35-62.

⁸ >> Principio de Paridad de Compra << Idea de que los tipos de cambio se determinan por los montos de las diferentes monedas que se requieren para comprar una cantidad representativa de bienes<< D. LEVI Maurice. Finanzas Internacionales. Ed. Mc graw hill. Tercera edición. México 1997. Págs. 172,174, 261-280.

Dichos instrumentos están en función de: a) tasas de interés de los Certificados de la Tesorería (CETE) y a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE); b) a divisas, específicamente al dólar de los Estados Unidos de América, c) a títulos valor, como las acciones de Telmex y d) a los índices, es decir el Índice de Precios y Cotizaciones IPC.

En el ámbito mundial este mercado tiene por objetivo evitar la volatilidad de precios de los instrumentos financieros a través de la administración de los riesgos ⁹

2.1.2 Medio ambiente financiero internacional.

El medio ambiente financiero internacional surge de la necesidad de operar con organizaciones de diferente nacionalidad a la del país en donde se encuentra el ente económico. También por las nuevas formas de transacción de mercancías cuando aparece la moneda como medio de pago y bajo estas formas de negociación nace en 1870 el Sistema Monetario Internacional (SMI).

El SMI se define como "el conjunto de reglas, acuerdos, leyes e instituciones que regulan el transvase de los flujos monetarios entre países" ¹⁸.

El hecho de que México sostenga relaciones comerciales –Comercio Internacional– con distintos países, lo adhiere implícitamente al ambiente financiero internacional y por tanto debe de seguir paso a paso los indicadores y mercados financieros internacionales, por ejemplo es necesario informarse sobre situaciones financiero-económicos de los Estados Unidos de Norteamérica, entre otras razones por la relación de importación-exportación de bienes con ese país, y cuyas exportaciones de México a esa nación ascienden al 90% aproximadamente del total de las mismas.

>>Al respecto cabe señalar que México tiene firmados múltiples tratados internacionales de tipo comercial<<. ¹⁰

⁹ La administración de riesgos. Es una nueva tecnología. Se identifica con operaciones de cobertura, con la adquisición de protección contra un movimiento adverso de un precio, tasa de interés o tipo de cambio. MANSELL Carstens Catherine. *Las Nuevas Finanzas en México*. IMEF. P. 225.

¹⁰ Por mencionar algunos: *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. Tratado de Libre Comercio México, Colombia y Venezuela. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, entre otros.*

¹⁸ DÍEZ DE CASTRO Luis. *Ingeniería Financiera*. México, Mc Graw Hill 1994, P. 1

2.2 Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema es un conjunto de elementos íntimamente relacionadas que forman un todo unitario y complejo para un fin determinado, es la obtención de los mejores resultados en cuanto a lo propuesto por dicho sistema a través de la coordinación, regulación y comunicación.⁷ Sin duda el SFM no es la excepción.

2.2.1 Concepto.

El S F M, se define como el conjunto de instituciones que autorizan, regulan, supervisan y operan la intervención, captación, administración y aplicación de los recursos financieros.

Constituye la base principal del sistema de pagos del país y faculta la realización de transacciones.¹⁹

Su importancia es que a través de éste sistema, se capta el ahorro de la sociedad y se aplica a las actividades productivas del país.

El Lic. Javier Gavito puntualiza la importancia del SFM de la siguiente manera "El papel de los intermediarios en el desarrollo de un país es crucial. Esto se puede reconocer al simular una situación en la cual es bajo el nivel de intermediación financiera y desarrollo de los mercados. En el caso externo lo que predomina son ciertas formas de autofinanciamiento en las cuales cada proyecto de inversión, en el momento en que se tenga que comprender, va a depender simplemente de la disponibilidad de recursos y ahorro que pueda procurar el mismo individuo que desea realizar este proyecto".¹⁹

2.2.2 Participantes.

Los elementos del SFM, que en este caso los llamaremos participantes, se dividen en autoridades, intermediarios bancarios, intermediarios no bancarios, oferentes y demandantes.

7. Ibid. Diccionario Larousse

19. DE LA FUENTE RODRÍGUEZ Jesús, Tratado de Derecho Bancario y Bursátil. México Porrúa. Segunda Edición. 1999. 1059 pp.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y las Leyes correspondientes mencionan que las autoridades del SFM así como sus facultades y objetivos son:

Autoridades del S F M

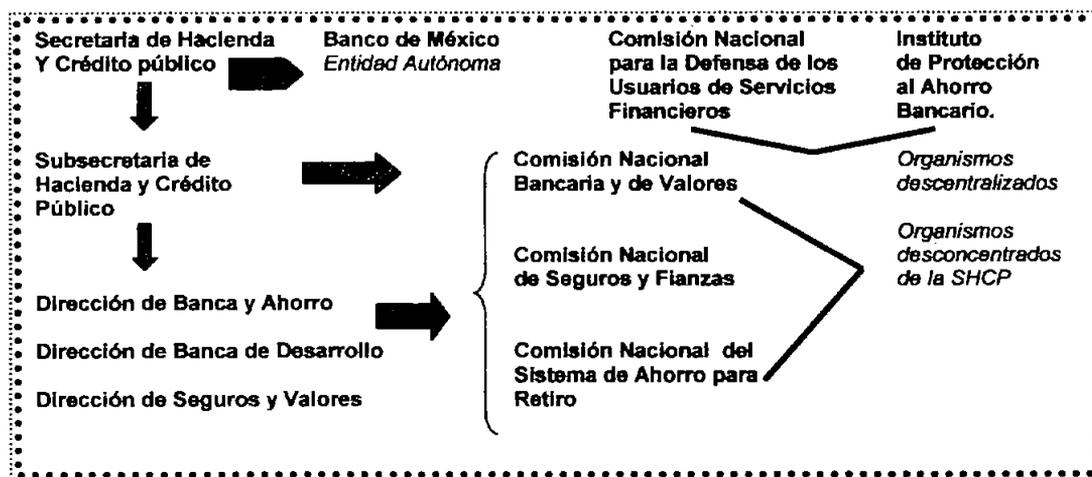


Figura 1

Fuente: www.shcp.gob.mx

En el mismo sentido las funciones de dichas autoridades son:

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP): Orienta la política del sistema bancario del país y de las instituciones financieras no bancarias, propone las líneas de política financiera, crediticia, bancaria y monetaria, realiza adecuaciones al marco institucional, legal y estructural del SFM.

Los ordenamientos legales que le conceden facultades en materia financiera son: la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; el Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; el Manual de Organización General de dicha dependencia (DOF 6-Enero-1999) y las Leyes del Sistema Financiero Mexicano.

Respecto al **Banco de México (BM):** Su objetivo es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento alguno. Su autonomía se basa en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): surge de la necesidad de fortalecer la capacidad de regulación y supervisión del gobierno federal para enfrentar con éxito los requerimientos de los distintos mercados financieros. Creada por la Ley de la CNBV, publicada en el DOF el 28 de abril de 1995. Tendrá por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras a fin de:

- ◆ Procurar su estabilidad y correcto funcionamiento
- ◆ Mantener y fomentar el sano equilibrio de desarrollo del sistema financiero en su conjunto, así como en la protección de los intereses del público.
- ◆ Supervisar y regular a las personas físicas y morales, cuando estas realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado SFM.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF): creada por la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, tiene facultades específicas de supervisión, regulación, consulta, ejecución, imposición de medidas correctivas y sanción para resolver sobre la materia que les corresponde.

La Comisión Nacional Del Sistema Para El Retiro (CONSAR): tiene por objeto regular, controlar y vigilar los Sistemas de Ahorro para el Retiro, su creación se publicó en el DOF del 22 de Julio de 1994. Es un organismo desconcentrado de la SHCP, tiene facultades para resolver sobre la materia que les corresponde. Su ámbito de acción es en cuanto a la inspección y vigilancia de:

- ◆ Administradoras de Fondos de Ahorro para el Retiro (Afores)
- ◆ Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos de Ahorro para el Retiro (Siefores)
- ◆ Instituciones de crédito
- ◆ Instituciones de seguros

El Instituto Para La Protección Al Ahorro (IPAB): fue creado por la Ley de Protección al Ahorro Bancario y publicado en el DOF del 19 de enero de 1999. Es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio y con domicilio en el DF tiene por objeto:

Proporcionar a las instituciones, en beneficio de los intereses de las personas inversionistas o ahorradoras, un sistema para la protección del ahorro bancario que garantice el pago a

través de la asunción por parte del Instituto, en forma subsidiaria y limitada, de las obligaciones establecidas por Ley a cargo de dichas instituciones. A partir del 19 de Enero de 1999 la cobertura de los depósitos que le confien a un banco ya no están protegidos en su totalidad, sino que gradualmente disminuirán hasta llegar a un límite de 400 mil Unidades de Inversión (UDI'S). También administra los programas de saneamiento financiero que formule y ejecute en beneficio de los ahorradores y usuarios de las instituciones y en salvaguarda del sistema nacional de pagos.

Respecto a los intermediarios bancarios del SFM están:

Bancos de desarrollo: integrados por entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito (SNC) en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito.

Banca múltiple o comercial: es aquella que realiza operaciones de banca y crédito, es decir, capta los recursos del público en el mercado nacional para su colocación, mediante actos causantes de pasivo contingente, quedando como intermediario precisamente la banca. Pueden formar parte de los grupos financieros.

Los grupos financieros: están integrados por: una sociedad controladora, entidades financieras (bancos) y empresas (No bancarios), que obtienen autorización discrecional de la SHCP, su fin es el de actuar de manera conjunta y ofrecer servicios complementarios frente al público, en un mismo lugar y con costos más bajos.

En cuanto a los intermediarios no bancarios se citan sólo algunos intermediarios bursátiles e instituciones auxiliares de crédito —que suelen también ser parte de grupos financieros— :

- ♦ **Instituciones de seguros y fianzas.** Las instituciones de fianzas son sociedades anónimas de capital fijo o variable autorizadas discrecionalmente por la SHCP, para otorgar fianzas a título oneroso, a través de un contrato, que se denomina fianza, por el que se garantiza el cumplimiento de una obligación. La compañía de seguros retira recursos del público en forma de primas, lo cual provoca un ahorro que colocan financieramente y brindan una contraprestación que es la protección contra futuras pérdidas económicas.

- ◆ **Sociedades de inversión.** Son sociedades anónimas, autorizadas discrecionalmente por la CNBV para la captación de recursos provenientes del pequeño y mediano inversionista, con el fin de invertirlos en la adquisición de valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, de acuerdo con el criterio de diversificación de riesgo, obteniendo así un beneficio al acrecentar su capital invertido.
- ◆ **Arrendadoras financieras.** Realizan el arrendamiento financiero, adquieren determinados bienes y lo conceden para su uso temporal a plazo forzoso a una persona física o moral.
- ◆ **Empresas de factoraje.** Financian las cuentas por cobrar, brindando la posibilidad al usuario de recuperar anticipadamente de una manera inmediata, proporcionan servicios profesionales de cobranza, investigación y análisis de crédito y en su caso, cobertura de riesgo de cuentas incobrables.
- ◆ **Casas de bolsa.** Son sociedades anónimas de capital fijo o variable autorizadas discrecionalmente por la SHCP para realizar en forma habitual operaciones de correduría, comisión o de intermediación entre el público ahorrador e inversionista y los emisores de valores, lo mismo del mercado de dinero como de capitales.
- ◆ **Casas de cambio.** En ellas se realizan cambios de moneda a través de la compra venta de divisas y metales como la plata y el oro.

El SFM actual ha tenido cambios desde el momento en que se consolidó como tal, cuyo antecedente se remonta al período colonial cuando se aplicó la Real Cédula sobre Enajenación de Bienes Raíces y Cobro de Capitales la cual fue el antecedente de las Leyes de Reforma, para 1775 se constituye el Monte de Piedad de Ánimas antecedente del Nacional Monte de Piedad, desde entonces se han creado las instituciones que conforman el SFM, sin embargo su constante ha sido el cambio en función a las necesidades del país; por ejemplo con la constitución de 1917 se planteó un SFM que favoreció las exportaciones, al término de la Revolución se crean las instituciones "modernas" entre las que se encuentra el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a partir de la década de los 70's el SFM ha modificado la estructura jurídica de sus instituciones y de las leyes correspondientes, para 1982 inicia una reestructuración en cuanto a estatización y reprivatización de su sistema bancario. La crisis nacional también ha sido motor para su

evolución en este sentido citaremos la inestabilidad económica provocada a partir de Diciembre de 1994, durante décadas han tratado de modernizarlo con el objeto de que este acorde a las necesidades de orden internacional.

El Sistema Financiero Mexicano

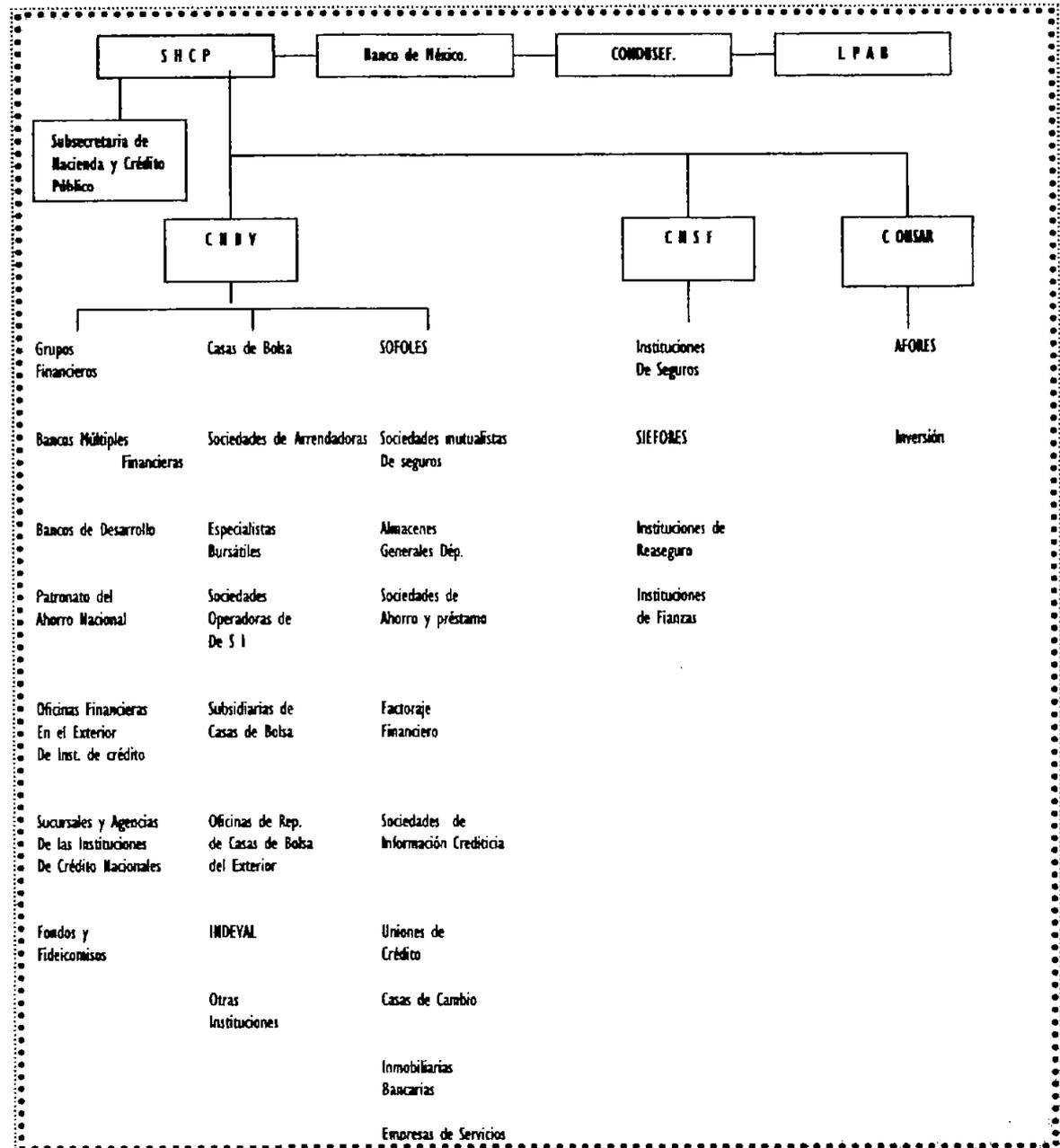


Figura 2

Fuente: www.shcp.gob.mx. 30-Julio-2002

2.2.3 Instituciones y organismos que apoyan a la pequeña empresa en México.

Sin duda en México existen múltiples instituciones, organismos y programas que apoyan a las empresas, el más reciente es el "Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006", mismo que se creó con el fin de que las MPyMEs logren estabilidad y competitividad como empresa y en sus productos.

A continuación se enumeran las instituciones más representativas al respecto.

1. Instituciones financieras:

Los Bancos de Desarrollo o de segundo piso también así conocidos, realizan las siguientes acciones con el fin de brindar apoyo a las empresas en México ²⁰.

- ◆ Orienta los recursos al desarrollo de un determinado sector.
- ◆ Actúa como agente financiero de los gobiernos federal, estatal y municipal
- ◆ Promueve la asistencia técnica y financiamiento para el desarrollo industrial y los programas de desarrollo económico regionales
- ◆ Promueve el mercado de valores para canalizar recursos al sector industrial en apoyo a la pequeña y mediana empresa
- ◆ Desarrolla programas de fomento especiales y asesora proyectos de inversión.

Los principales bancos de desarrollo en México son:

- a) **Banco de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)** ²¹: con el fin de brindar a la comunidad empresarial mexicana un apoyo integral que le permita incrementar su competitividad internacional, el banco además de ofrecer información, asesoría, capacitación, asistencia técnica y promoción, le brinda los servicios de asistencia financiera en forma directa o por medio de intermediarios financieros, a fin de aprovechar su infraestructura y facilitar el acceso a dichos servicios, entre los que se encuentran los siguientes:

20. www.nafin.gob.mx

21. BANCOMEXT: Guía básica del exportador. Banco Nacional de Comercio exterior, S. N. C. 7ª. Edición México 1999.

Servicios financieros que otorga Bancomext

1. Crédito para el ciclo productivo (preexportación)	5. Ventas de exportación	9. Ciclo económico
2. Adquisición de unidades de equipo	6. Proyectos de inversión	10. Crédito comprador
3. Cartas de crédito	7. Servicios de Garantías	11. Capital de riesgo
4. Servicios de tesorería	8. Banca de inversión	12. Servicios fiduciarios

Cuadro 11

Fuente: Guía del exportador Bancomext. 1999

b) **Nacional Financiera, S. N. C. (NAFIN)** ²⁰: Tiene por objetivo coadyuvar a la preservación de la planta productiva de la micro, pequeña y mediana empresa e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico del país. Entre las líneas de acción para cumplirlo están:

- ◆ Facilitar el acceso a financiamiento de micro, **pequeñas** y medianas empresas.
- ◆ Dar prioridad al desarrollo de la industria **manufacturera**.
- ◆ Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, **pequeños** y medianos proveedores.

2. Instituciones educativas y organismos gubernamentales:

Las instituciones educativas proporcionan a las empresas programas de capacitación, asesorías y consultorías, entre ellas se encuentran: la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional.

A continuación se presenta un cuadro de Instituciones que brindan apoyos al sector empresarial de México, básicamente a la micro, pequeña y mediana empresa.

20. Ibid. Nafin

Servicios de capacitación que brindan diversas instituciones en México

Capacitación	Asistencia técnica y consultoría (gratuita)	Asistencia técnica y consultoría (subsídios)
Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Conseja Nacional de Ciencia Y Tecnología (CONACYT)	Conseja Nacional de Ciencia Y Tecnología (CONACYT)
Banco de Comercio Exterior, S. N. C.	Secretaría de Economía (S E)	Banco de Comercio Exterior, S. N. C.
Nacional Financiera, S. N. C.	Secretaria de Educación Pública	Nacional Financiera, S. N. C.
Instituto Politécnico Nacional	Banco de Comercio Exterior, S. N. C.	
Universidad Nacional Autónoma de México	SAMARNAT	
	SAGARPA	

Cuadro 12

Fuente: Programa de Desarrollo Empresarial 2000-2006.

La SE, por medio del "Programa de Desarrollo Empresarial (2001-2006)", tiene el compromiso de apoyar a las —MPyMEs—, por lo que ha diseñado instrumentos de apoyo, entre los que se destacan:

- I. **Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPyME).** Con el fin de apoyar de manera integral la competitividad de las MPyMEs, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa está instrumentando el FAMPyME cuyas líneas de apoyo son: 1. Capacitación, asesoría y consultoría para MPyMEs, 2. Formación de consultores, asesores y promotores, 3. Constituir fondos de garantía, 4. Elaboración de estudios para la competitividad de las MPyMEs, 5. Formación de centros de vinculación empresarial, 6. Integración de bancos de información.

Las acciones través del fondo se llevan a cabo en coordinación con gobiernos estatales y municipales, el sector privado, académico y diversas instituciones públicas y privadas.

- II. **Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP).** Tiene como objetivo apoyar el desarrollo de proyectos productivos en beneficio de las MPyMEs para generar las condiciones que permitan su integración a la cadena productiva: industrial, comercial y de servicios. Asimismo, a través de la canalización de recursos del fondo se busca contribuir a la generación de empleos permanentes y bien remunerados; fomentar la integración y la asociación empresarial, y apoyar proyectos de alto impacto que contribuyan al fortalecimiento de diversos sectores o regiones productivas del país. Los recursos del fondo se destinan a las siguientes líneas de apoyo: 1. A proyectos

productivos de MPyMEs, 2. Para constituir fondos de garantía, 3. Para la elaboración de estudios, 4. Para la formación de Centros de Vinculación Empresarial y 5. Para la integración de bancos de información.

III. **Portal CONTACTO PyME**, es un sistema de información vía INTERNET que funciona como elemento de asistencia técnica para la actividad empresarial de las MPyMEs.

IV. **Formación de Asesores Tecnológicos Empresariales (ATEs)**. En coordinación con la Fundación México – EEUU para la Ciencia, se desarrolla un programa para formar a 32 consultores especialistas en asistencia técnica para las MPyMEs, estos impulsarán el desarrollo de sectores intensivos en tecnologías que facilitarán la generación de innovación tecnológica. En los sectores metalmecánica, automotriz y software. La asistencia técnica consiste en diagnóstico, plan de crecimiento, desarrollo y vinculación con instituciones de apoyo.

V. **Programa Nacional de Desarrollo de la Cultura Empresarial para la Competitividad**. Se diseñan talleres de formación empresarial para la competitividad dirigida a empresarios, ejecutivos de cámaras, funcionarios estatales y municipales. La capacitación tiene por objetivo que el empresario oriente las estrategias de dirección de su empresa hacia la modernidad, promover y facilitar el cambio y la mejora continua.

VI. **Formación de Centros de Vinculación Empresarial**. Su fin es integrar una red de centros de atención para la pequeñas y medianas empresas, como instrumento para inducir la cultura empresarial para la competitividad, mediante capacitación y asesoría.

VII. **Sectores Productivos**. Promueve el desarrollo y la competitividad sectorial unificando de manera conjunta con los actores involucrados, las visiones, objetivos, estrategias y acciones que permitan, a mediano y largo plazos su desarrollo sostenido, y contribuir al fortalecimiento de las cadenas productivas. Asimismo, propicia acciones y brinda alternativas de solución a la problemática que enfrentan las MPyMEs de los diferentes sectores en coordinación con entidades públicas y privadas con el fin de impulsar su crecimiento.

VIII. **Oportunidades de Negocio**. Se orienta a identificar y promover contactos de negocio para las MPyMEs, para lo cual se utilizan como mecanismos los encuentros nacionales

de desarrollo de proveedores y la generación de bases de datos, como el Sistema de Subcontratación Industrial y la Bolsa de Oportunidades, para difundir oferta y demanda.

IX. Facilitadores de Exportación. En coordinación con los gobiernos de los estados, se brinda asesoría básica y consultoría especializada para el desarrollo de proyectos de exportación, a fin de contribuir al fomento de la cultura exportadora del estado.

X. Organismos Estatales de Promoción Exportadora. Proporcionan servicios integrales en materia de comercio exterior, acorde a las necesidades particulares de cada empresa, con el objetivo de que un número mayor de empresas PyMEs se incorporen a la cadena exportadora.

XI. Programas de Promoción Sectorial (PROSEC). Son instrumentos dirigidos a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *advalorem* preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

XII. Congreso de Calidad. Evento anual para difundir entre las MPyMEs las tendencias en materia de calidad a través de ponencias de reconocidos expositores nacionales e internacionales.

En el mismo sentido la Secretaría de Turismo (ST) tiene los siguientes programas:

XIII. Programa para la Modernización de la Pequeña y Mediana Empresa Turística. Tiene el objetivo de proporcionar a hoteles, restaurantes y agencias de viajes, el acceso a modelos de dirección por calidad, innovación tecnológica y administración profesional, facilitando además instrumentos de financiamiento que impulsen la modernización de las PyMEs turísticas.

XIV. Programa de Reactivación del Financiamiento al Sector Turístico. Facilitar el acceso al crédito bancario a la empresa turística y Gobiernos Estatales y Municipales, dando los elementos de apoyo técnicos, financiero y de mercado, que permitan incentivar la

participación de la banca en el otorgamiento del crédito hacia sectores y destinos prioritarios.

Resulta interesante enunciar las siguientes referencias que pueden ayudar a la MPyMEs ²².

Centro Nacional de Metrología (CENAM), Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), Consejo de Normalización y Certificación de Competencia Laboral (CONOCER), Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI), Fideicomisos Instituidos en Relaciones con la Agricultura (FIRA), Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales-SEDESOL (FONAES), Fondo Nacional de Fomento al Turismo de México (FONATUR), Fundación México Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC), Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC), Instituto Mexicano de Cooperación Internacional (IMEXCI), Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMNC), Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI), Fondo de Información y Documentación para la Industria – información y Servicios Tecnológicos (INFOTEC), Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), entre otros más.

2.2.4 Créditos para la pequeña empresa manufacturera de México.

El SFM en su contexto general ha diseñado productos financieros para financiar o cubrir necesidades de capital de trabajo principalmente para la empresa, a continuación se mencionan distinguiendo el fin por el cual se crearon.

- ♦ **Préstamos directos, en blanco o quirografario.** Tiene por objeto *financiar necesidades de capital de trabajo temporal* de empresas orientadas a cualquier rama de la actividad económica y aun cuando el plazo al que se otorga es abierto, suele ser concedido a plazos no mayores de 180 días. Se requiere como garantía la firma de un aval y los intereses se pagan por anticipado o a mes vencido.
- ♦ **Préstamos directos con garantía colateral.** Tiene las mismas características que el anterior, la diferencia es que se firma un pagaré a favor de la institución de crédito y se garantiza con colateral que normalmente se constituye con cuentas por cobrar.

22. www.cipi.gob.mx

- ◆ **Préstamos prendarios.** Permite *financiar capital de trabajo temporal o permanente*, la prenda se constituye por la entrega de los bienes, por el endoso de los títulos, por el depósito de los bienes o títulos, el plazo puede ser hasta 180 días y el monto del crédito cubre hasta el 70% del monto de los títulos o bienes.
- ◆ **Descuentos mercantiles, créditos comerciales y remesas.** Permite *financiar necesidades del capital de trabajo* derivadas de ventas a plazo o a crédito, su importe es equivalente al monto de las facturas y el plazo corresponde al mismo que tengan los citados títulos.
- ◆ **Créditos en cuenta corriente.** Se otorga *para cubrir necesidades de capital de trabajo permanente* en forma revolvente, su vigencia es de uno o dos años y los periodos pueden ser de 28, 60, 91, 182 o 360 días con la ventaja de que se pagaran parcialmente y se puede volver a solicitar la misma cantidad.
- ◆ **Aceptaciones bancarias.** Son letras de cambio giradas por sociedades mercantiles a la orden de ellas mismas, aceptadas por una institución de banca múltiple, con base en la autorización de una línea de crédito, su destino es *proporcionar recursos de corto plazo para capital de trabajo*.

NAFIN por su parte brinda los siguiente financiamientos a la pequeña empresa manufacturera de México:

- ◆ **Crédito para desarrollo de proveedores.** Tiene como finalidad *la articulación de cadenas productivas* con el fortalecimiento de la relación de las grandes empresas con sus pequeños y medianos proveedores a través del financiamiento a pedidos y la integración de comunidades de negocios.
- ◆ **Créditos en pesos a tasa variable.** Se conceden a través de la banca comercial y otros intermediarios no bancarios *para capital de trabajo*.
- ◆ **Descuentos de créditos en pesos a tasa fija.** NAFIN, fue la primera institución en otorgar a las PyMEs créditos a largo plazo (10 años) a tasa fija. Su objetivo es ofrecer créditos *que brinden a las empresas total certidumbre de los pagos a realizar*, estimulando así la inversión productiva.

- ◆ **Operaciones de segundo piso en moneda extranjera.** Su fin es proporcionar dólares a tasas competitivas, para que las empresas generen divisas.

En el mismo sentido BANCOMEXT otorga los siguientes créditos a corto plazo para capital de trabajo:

- ◆ **Crédito para el ciclo productivo (preexportación).** Esta dirigido a proyectos viables, desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo, financiero, de producción de bienes o servicios no petroleros, tiene por objetivo *financiar las etapas del ciclo productivo* y mantenimiento de materias primas, producción, acópio y existencia de bienes terminados; importación de insumos, pago de salarios de la mano de obra y adquisición de otros servicios. El monto de financiamiento puede ser hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos o hasta el 100% del costo de producción. El plazo mayor es de 180 días para empresas manufactureras y de servicios hasta 360 días.
- ◆ **Para ventas de exportación.** Para que *las empresas mexicanas sean competitivas*, BANCOMEXT otorga financiamientos para que estas a su vez puedan dar crédito a sus clientes, el banco puede financiar hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos o contratos en el caso de ventas a corto plazo o del 85% del valor de la factura o el 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor en el caso de ventas a largo plazo. En la mayoría de las operaciones, los plazos de pago son mayores a 180 días o hasta un máximo de dos años.
- ◆ **Para el ciclo económico.** Se proporcionan recursos para *cubrir necesidades integrales durante el ciclo de producción y ventas*. Se puede solicitar hasta el 70% del valor de los pedidos /contratos o el 100% del costo de producción o el 90% de las facturas, se otorgan a través de líneas de crédito de hasta 2 años.
- ◆ **Cartas de crédito:** Se brindan estos servicios para que *el exportador tenga la certeza de que el comprador la cubrirá el pago por sus ventas*, en este sentido BANCOMEXT actúa como notificante o confirmador. Las cartas de crédito de importación pueden financiarse a tasas preferenciales a plazos hasta de cinco años, y hasta 10 años para proyectos de inversión. Las cartas de crédito de exportación son operadas por líneas de crédito.

- ◆ **Financiamiento PyME:** Ofrece créditos para *financiar el equipamiento y capital de trabajo de pequeñas y medianas empresas* relacionadas directa o indirectamente con la exportación.
- ◆ **Joven creatividad empresarial:** *Apoya con aportaciones temporales de capital, a proyectos y empresas de jóvenes profesionistas, para que con la participación de Instituciones Educativas con reconocimiento oficial, formen o consoliden exitosamente pequeñas empresas con potencial y económicamente viables.*

2.2.5 Programas y convenios de apoyo para la pequeña empresa a nivel federal.

- a) **Programa: Red CETRO- CRECE.** En 1996 nace la red Crece, es un programa Nacional que brinda consultoría integral y capacitación empresarial, cuya misión es apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, para que éstas logren por sí mismas su desarrollo, a través de la identificación de sus necesidades y el acercamiento a las herramientas apropiadas para ser competitivas ²³. Los objetivos específicos de Crece son:
1. Incrementar la rentabilidad de la empresa, a través de la optimización de los recursos humanos, materiales, técnicos, financieros, así como la mejoría en la posición en el mercado
 2. Implantar soluciones a la medida de los recursos disponibles en la empresa.
 3. Resolver problemas en el corto plazo y planear el futuro de la empresa, reforzando un liderazgo positivo y activo.
- b) **Programa de crédito para el equipamiento Industrial.** Con este programa que firmó NAFIN y el banco Bital se pretende ampliar la capacidad para renovar maquinaria y equipos de PyMEs. Ya que la planta productiva del país, se ha visto limitada por su capacidad de producción y falta de tecnología. ²⁴
- c) **Programa: Cadenas productivas.** Es un instrumento de apoyo para la obtención de liquidez inmediata mediante el descuento electrónico de facturas al integrarse la empresa a una cadena productiva. Además de ofrecer servicios de valor agregado como: capacitación y tecnología.

23. www.crece-org.mx.

24. El financiero. 17 de Febrero de 2002.

NAFIN presenta el programa de integración de cadenas productivas a través de Internet y el de regionalización:

1. Cadenas por Internet tienen el fin de masificar los apoyos a las pequeñas y medianas empresas, empaquetando productos financieros con los de capacitación y asistencia técnica, la meta es respaldar a más de 50,000 PyMEs
 2. El programa de regionalización consiste en establecer siete consejos regionales como parte de la estrategia de reconstrucción de sus redes estatales de promoción y venta de productos y servicios. Son cinco regiones: Noroeste, Noreste, Centro Occidente, Centro y Sur Sureste.
- d) Convenio BBVA Bancomer-NAFIN. El 27 de Febrero de 2002, BBVA Bancomer y NAFIN firmaron convenios de apoyo a microempresas. Los convenios son de colaboración para impulsar el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs), por medio de financiamientos contratados vía Internet. Uno de los convenios para proveedores de bienes y servicios de las grandes empresas y el segundo para empresas del sector industrial, comercial y de servicios destinado a financiar capital de trabajo, adquisición de activos fijos con el fin de modernizarlas e impulsar su desarrollo ²⁵.
- e) Programa de financiamiento a pedidos. Nacional Financiera puso en marcha el programa de Financiamiento a Pedidos, con ello permitirá otorgar créditos anticipados para capital de trabajo a pequeñas y medianas empresas que han suscrito los convenios de cadenas productivas.

25. El financiero. 27 de Febrero de 2002.

2.3 Sistema Financiero Internacional.

Los hechos financieros hoy por hoy afectan de inmediato y en forma sistémica a todo el mundo, esto obedece a la interrelación comercial a tiempo real que existe entre los países.

Es decir los acontecimientos de tipo financiero de una nación repercuten de manera notable en el Sistema Financiero Internacional, eventos que sin duda han provocado la realización de acuerdos financieros entre naciones e instituciones ^{*11} que se crearon para agilizar, supervisar y controlar, entre otras actividades a los países que requieren financiamientos y los que buscan las mejores formas de invertir.

Entre las instituciones que han contribuido al eficiente ejercicio del Sistema Financiero Internacional podemos mencionar a los Bancos Multinacionales.

2.3.1 Concepto.

El Sistema Financiero Internacional (SFI) es el conjunto de instituciones e instrumentos financieros que regulan, supervisan y controlan las operaciones de comercio entre dos o más países, así como la definición y ejecución de acuerdos de tipo financiero que repercuten en los mercados financieros en un ámbito mundial. ^{*12} En el paralelismo internacional operan los siguientes mercados financieros.

1. Mercado de cambio extranjero es el más activo del mundo, en él se reúnen compradores y vendedores de monedas.
2. El de capitales internacionales, se negocian sumas de dinero muy grandes es muy complejo y por tanto muy riesgoso.
3. El mercado de dinero es a aquel que esta abierto a todos los países se comercian dinero e instrumentos financieros a corto plazo, en él se incluyen los euromercados (no caen en la jurisdicción de ningún país).
4. Mercado de futuros y de opciones, derivan operaciones para protegerse de la volatilidad en los precios de productos financieros, tasas de interés o precios de las monedas.

^{*11} Como Ejemplo de instituciones Internacionales tenemos al Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y los acuerdos entre muchos más están: A cuerdo de Kingston, de Louvre, Convenio Del Hotel Plaza, Acuerdos Generales para la Solcitud de Fondos, Convención de Ginebra.

^{*12} La definición de SFI se obtuvo de varias fuentes: Enciclopedia Microsoft Encarta, Finanzas Internacionales de Maurice Levi

Los instrumentos financieros internacionales se diseñan en función al comercio internacional, lo que conlleva a que la transacción se vuelva compleja y por necesidad se involucre más a una jurisdicción de tipo legal internacional.

Entre los instrumentos financieros a nivel mundial se encuentran ²⁶ :

1. Cartas de crédito: es una garantía por parte de un banco de que el importador -de un país- le pagará al exportador (de otro país).
2. Cuentas abiertas y ventas de consignación: es un instrumento que se obtiene por la reputación crediticia del importador evitando con ello las comisiones derivadas de una carta de crédito.
3. Financiamiento a corto plazo (aceptaciones bancarias): es cuando un exportador concede crédito al importador y este último lo documenta adicionando la garantía de un banco, en ese momento se convierte en aceptación bancaria y si no es garantizado la figura se queda en giro comercial.
4. El *forfaiting*: es un instrumento que compra un banco el cual es una serie de pagarés con vencimientos en intervalos generalmente a 6 meses, son avalados por el banco del importador a favor del exportador. Por lo que permite que el exportador obtenga su paga inmediatamente y el importador mantenga el crédito concedido por el primero.
5. Financiamientos a través de agencias exportadoras del gobierno: proporcionan créditos directos a los importadores a través de programas oficiales, pueden ser a corto o a largo plazo. En México por ejemplo es a través de Bancomext.

Específicamente y en el mismo sentido al punto anterior, Bancomext a través de la gestoría y capacitación que imparte a los empresarios del país ha diseñado servicios e instrumentos financieros con el fin de brindarlos a las entidades económicas que así lo requieran, por lo que a través de ese contacto ha detectado ventajas y desventajas de trabajar con pequeñas y medianas empresas.

A continuación se presentan las ventajas y desventajas de las PyMEs, en el momento de interrelacionarse con empresas de diferentes países es decir, que se inician en el comercio internacional, y que consecuentemente tienen que ver con el SFI.

26. D LEVI Maurice Finanzas Internacionales. Editorial Mc Graw Hill. Edición 1997 México. 707 Pp

Ventajas y desventajas de las PyMEs en México

ventajas de las PyMEs	desventajas de las PyMEs
1. Mayor flexibilidad en comparación con las grandes empresas para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado y nuevos procesos de producción.	1. Limitaciones para el desarrollo y adaptación de tecnología avanzada o de alta complejidad. Y falta de actualización de la misma
2. Gran capacidad para integrarse en procesos productivos de grandes empresas a través de mecanismos de subcontratación.	2. Dificultad para la formación, consolidación, y conservación de cuadros directivos.
3. Menor tiempo de maduración en sus proyectos de inversión y, sobre todo en la realización de innovaciones.	3. Manejo de recursos financieros escasos o insuficientes. Inadecuada gestión de Recursos Humanos y de calidad.
	4. Problemas de acceso a información tecnológica y de mercado.
	5. Frágil poder de negociación (financiero, político y económico), por lo que sus estrategias son muy conservadoras.
	6. Escasos mecanismos de apoyo gubernamental.
	7. Altos costos de materias primas, materiales y componentes.
	8. Capacidad de producción ociosa.
	9. Baja eficiencia de la mano de obra, alta rotación y ausentismo de personal.
	10. Falta de promoción de sus productos y uso de métodos convencionales de mercadotecnia.
	11. Falta de coordinación de las áreas funcionales para el logro de metas estratégicas de la empresa.

Cuadro 13

Fuente: Guía del Exportador. Bancomext. 1999

Al comparar al SFM con el SFI, se manifiestan inmediatamente grandes diferencias, una de ellas es que en el primero hace falta el desarrollo de instrumentos financieros, figuras financieras, servicios y acceso a los mercados por parte de los inversionistas; en cambio en el segundo fructifican la carencia del primero a través de grupos extranjeros integrantes del SFI que aprovechan las oportunidades de ganancias en el SFM.

2.3.2 Organismos y programas que apoyan a la pequeña empresa en otros países.

La Teoría de David Ricardo ¹³ señala que el comercio internacional provoca ventajas competitivas, ya que un país puede obtener ganancias si comercializa productos que elaboran sus empresas —privadas o públicas— con otros países. Bajo el supuesto de que cada nación se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventajas comparativas como:

- ◆ Nivel de producción
- ◆ Costos de producción más bajos
- ◆ Recursos naturales
- ◆ Calidad de los productos

Sin embargo no se debe de perder de vista, que cada país le da una importancia relativa al comercio internacional con otros países y que esto dependerá de sus políticas económicas.

Por ejemplo: Existen países que exportan para reactivar a su mercado interno, mientras que otros atraen la inversión (divisas) y bienes para satisfacer necesidades internas.

Evidentemente el comercio internacional, consecuencia de la apertura comercial, obliga a que cada Estado contribuya a que las empresas nacionales produzcan bienes y servicios con eficiencia y eficacia bajo una filosofía de innovación y competitividad; por lo que se desarrollan y crean organismos, programas e instituciones, que contribuyan al crecimiento y desarrollo de las empresas. Seguidamente se citan algunos:

- a) **La Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)** posee un "Programa de la Pequeña y Mediana Empresa privada" para los países subdesarrollados. Jean Frederic Richard, Jefe de la Subdirección de la Pequeña y Mediana Empresa de la ONUDI, ha expresado que "la distinción entre grandes y pequeñas empresas se está esfumando, pues las grandes se están estructurando cada vez más en unidades más pequeñas y descentralizadas de producción" ²⁷

¹³ Ricardo, David (1772-1823), economista británico nacido en Londres. Defendió el establecimiento de una unidad monetaria. Su obra más importante quizá fue "Principios de Economía Política y Tributaria escrita en 1817". Defendió la teoría clásica del comercio internacional, subrayando la importancia de la especialización internacional y la libre competencia. "Ricardo, David. Enciclopedia Microsoft® En línea ©2000. ©1993-1999

²⁷ RICHARD Jean Frederic (1995): "Contribución de la ONUDI para mejorar el dinamismo y eficacia del sector de las PYMES en los países en desarrollo", en "ONUDI. 30 años de desarrollo industrial. 1966-1996", Edt. ISC, Londres, pp. 398-401.

- b) **El sistema de perfeccionamiento empresarial** aprobado por el V Congreso de Cuba, aspira a hacer una entidad altamente competitiva. Para alcanzar este propósito se piensa también en las PyMEs de este tipo de propiedad, cuyo número se desconoce en Cuba pues las unidades que componen las empresas no se reflejan en las estadísticas.

La propia Resolución Económica del V Congreso señala que "En el universo empresarial las PyMEs estatales deben desempeñar un papel dinámico y flexible en la producción y los servicios, así como en la creación de empleos. Estas entidades se caracterizarán por estructuras reducidas, y una agilidad y ductilidad en su gestión productiva, económica y comercial que les permite adaptarse rápidamente a las condiciones de un mercado cambiante"²⁸

- c) **El CENPROMYPE**, organismo regional que se creó en el marco del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y del subsistema de integración económica cuyos objetivos son: el fortalecimiento de las organizaciones que apoyan a la micro y pequeñas empresas (MyPEs) a través de la especialización y la modernización; la creación de organismos regionales que faciliten el desarrollo; mejorar el conocimiento y contribuir al diseño de políticas que fomenten el desarrollo y competitividad de las MyPEs. Los países integrantes son: Panamá, El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Honduras.
- d) **AMPYME**, institución llamada Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, de Panamá, su función es la de facilitar y catalizar programas de apoyo al sector empresarial y articular las necesidades del sector con el Estado.
- e) **PRONAMYPE**, es el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa con el que cuenta Costa Rica, surgió de la banca de segundo piso para canalizar recursos al sector mediante varias organizaciones no gubernamentales.
- f) **CONAMYPE**, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, tiene por misión impulsar y desarrollar el sector de las MyPE en términos de competitividad, rentabilidad y capitalización, y conseguir la articulación con el resto de la economía de El Salvador.

28. GRANMA (1997): "Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba", Noviembre 7.

g) **DPYME**, es la Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa dentro del Ministerio de Fomento Industria y comercio, y el Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, funciona como la institución encargada de diseñar las políticas, programas y proyectos relacionados con el sector de las PyMEs ²⁹.

2.4 Complejidad financiera actual para la empresa manufacturera de México.

En este punto se hace necesario recordar que la función financiera es: " Un proceso en el cual se busca allegar de recursos a un ente económico y aplicarlos de la mejor manera, de tal suerte que la empresa logre incrementar su valor en el mercado".

Un entidad económica cuenta con diversas fuentes de financiamiento para operar, prevenir, evitar imprevistos y / o llevar a cabo estrategias de crecimiento; El SFM ha diseñado múltiples productos financieros, sin embargo las estadísticas muestran lo contrario como se indica a continuación:

"En cuanto al acceso al crédito, existe alta concentración del crédito bancario; es decir el 80% de las actividades de la banca comercial del país se destina a 300 empresas, y la mitad de esos recursos se centran en sólo 50 grandes empresas industriales, comerciales o de servicio. La misma CNBV confirma que el apoyo financiero por parte de los intermediarios a las actividades productivas es una actividad marginal " ³⁰.

Lo anterior hace suponer que no son diseñados con función a la problemática real de las empresas o que estos son muy complicados en cuanto a su operatividad, ya que el acceso a ellos se torna una tarea casi imposible de realizar.

Entre los múltiples estudios que se han realizado en cuanto a la complejidad de tipo financiero que tienen las empresas están los siguientes resultados:

1. Acceso a las fuentes de financiamiento ¹⁹:

19. Ibid. De la Fuente.

29. Del Inciso c al g son datos extraídos de la serie estudios y perspectivas. Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. De René Antonio Hernández. Naciones Unidas. CEPAL. 2001.

30. El financiero 27 Mayo 2002

- ◆ **Sistema bancario.** Entre los requisitos mínimos para acceder a un financiamiento están: Ser Sujeto de Crédito, detallar información financiera dictaminada y tener una antigüedad como empresa mínima de tres años. En contra partida si se desea realizar inversiones temporales, solicitan un mínimo de inversión, la cual varía según la institución bancaria.

- ◆ **Intermediarios financieros no bancarios.** Generalmente es el mercado de valores, el cual para obtener un crédito se demanda a la empresa un capital mínimo de 20,000,000.00 de UDIS, contar con información financiera dictaminada y tener una antigüedad como sociedad anónima mínima de tres años. Adicionalmente la empresa debe de ser evaluada por una empresa calificadora de crédito.

- ◆ **Instituciones auxiliares de crédito.** Los solicitantes deben de ser sujetos de crédito para mantener una línea crediticia.

Además todas las instituciones que integran al SFM exigen que la empresa que requiera un producto o servicio financiero deberá de llenar una solicitud, contar con garantías cuando menos con un valor de 2 a 1 respecto a lo que se pide, ser cliente de dichas instituciones financieras entre otros requisitos.

2. Inestabilidad del sistema bancario:

Originada por la falta de cumplimiento en los compromisos de la banca con la sociedad al " No apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país en el crecimiento de la economía nacional basado en una política económica soberana, inhibir el ahorro en todos los sectores y regiones de la República y su adecuada canalización a una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del propio sistema con apego a sanas prácticas y usos bancarios" ³¹.

En los últimos años la banca nacional no ha cumplido con lo establecido por la ley, ni se ha preocupado por desarrollar mecanismos que ayuden al crecimiento del país.

31. ORTIZ, Martínez Guillermo. La reforma financiera y la desincorporación bancaria. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1994.

Al respecto mencionemos lo siguiente:

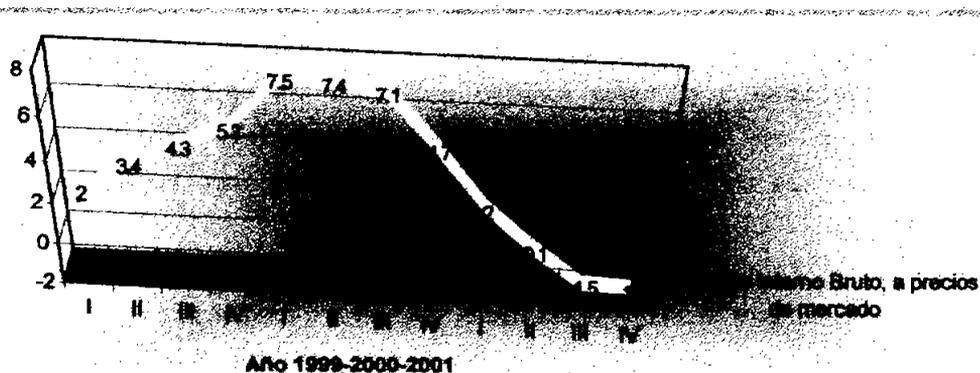
"Replantear las funciones del sector bancario, propone SHCP: La banca mexicana actualmente contribuye tan sólo con 44.4% del financiamiento al consumo, vivienda y a las empresas, mientras que en 1994 su participación era de 72.9%. Actualmente, la proporción del sistema bancario, respecto al tamaño de la economía, ha disminuido a partir de la devaluación de 1994, representando apenas el 17% del PIB"³².

3. La turbulencia económica:

Sin duda esta conlleva a la volatilidad en los mercados financieros, aunado a que son una complejidad, ya que la mayoría de las empresas no cuentan con recursos humanos y financieros para que realicen los estudios económicos y proyecciones financieras que les ayuden a disminuir las incertidumbres y riesgos financieros que consecuentemente llevan al diseño de las estrategias correspondientes.

Las gráficas 5 y 6 muestran la inestabilidad del crecimiento de las actividades productivas del país en los años de 1999, 2000 y 2001, el PIB sufre cambios de un 2% a un 7.5% y posteriormente baja a un 2% a través como se observa a continuación.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO
TRIMESTRAL 1999-2001**

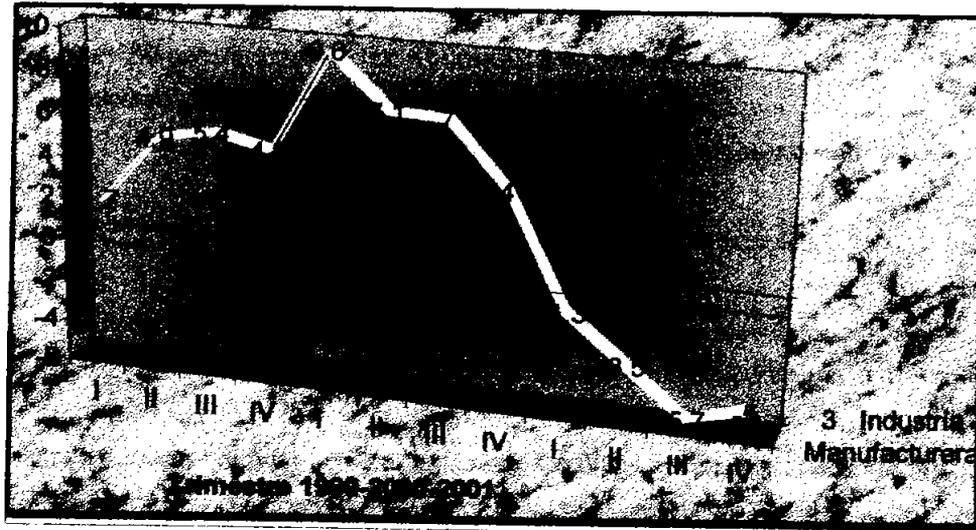


Gráfica 5

Fuente: INEGI

Por lo que respecta al Producto Interno Industrial, se observa que aunque con porcentajes diferentes este sigue la misma dirección que el PIB total en el mismo período.

**INDUSTRIA MANUFACTURERA
(PIB TRIMESTRAL 1999- 2001)**



Gráfica 6

Fuente INEGI.

Sin duda estos resultados poco constantes, dificultan el diseño de estrategias financieras que contribuyan a la estabilidad a largo plazo de la empresa.

2.4.1 Futuro de la pequeña empresa manufacturera en México.

En México la apertura comercial, efecto del neoliberalismo, tuvo una velocidad de crecimiento vertiginosa, por lo que no permitió a la pequeña empresa manufacturera de México adecuarse a la nueva realidad económica internacional. La apertura de los mercados provocó cambios de tecnologías, financieros y económicos, parámetros indiscutibles que son considerados de vital importancia para lograr la competitividad internacional.

Desafortunadamente el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas fue de los más castigados en este proceso de globalización, ya que hoy en día vemos que los resultados en cuanto a productividad y competitividad no son muy alentadores para la industria manufacturera en México.

A continuación se enumeran algunos de los retos que deben de superar las empresas en México para que puedan estar inmersas en las situaciones que demanda la economía mundial.

1. Ser Competitivo: como dato relevante de competitividad internacional es que en el año 2001 México ocupaba el lugar 42 de 59 países integrantes de "World Economic Forum" en cuanto a competitividad.³³

Parámetros Internacionales de competitividad

FACTOR	Economía	Internac.	Gobierno	Finanzas	Infraestructura	Admón	Ciencia y Tecnología	Factor Humano
LUGAR	41	38	38	42	23	38	46	40

Cuadro 14

Fuente: Foro Económico Mundial 2001.

Con base en esta **evaluación integral**, México esta ubicado en promedio en el lugar número 42, muy lejos de los primeros 10 países líderes en cuanto a países competitivos.

Al respecto el 29 de Julio de 2002 a través de la Secretaría de Economía (SE) se creó el Consejo de Competitividad.³⁴

El Secretario de la SE afirmó que ante la competencia que enfrenta México se requiere de una política integral para atacar las causas. Tales como la pérdida de empleo en la industria de la transformación, el exceso de trámites para la operación de las empresas, la dificultad de financiamientos, los altos costos en insumos y las deficiencias en el sistema fiscal están sacando de competitividad a México a nivel internacional.

"El Consejo de Competitividad es un programa propuesto por el sector privado que busca mejorar las condiciones competitivas de productividad de las empresas. Y aumentar la oferta de empleos " >> COPARMEX<<

No se tiene el propósito de plantear nuevas metas de crecimiento económico, aunque lleve implícito crear condiciones de estabilidad suficientes para absorber lo menos posible la volatilidad o inestabilidad que presenta el mercado global.³⁵

33. www.euforum.org

34. INFOSEL FINANCIERO 29 de Julio de 2002 y Finsat. 30 de Julio de 2002

35. INFOSEL FINANCIERO 29 de Julio de 2002 y Finsat. 30 de Julio de 2002

2. Otro aspecto a considerar para mejorar el futuro de la pequeña empresa manufacturera es el incremento a la infraestructura tecnológica, energética y de transportes. Se hace luego entonces necesario puntualizar que para el desarrollo de un país, resulta básico el apoyo total a la industria manufacturera, para lograrlo, es importante la introducción y difusión de la innovación tecnológica y organizativa como parte de una estrategia industrial nacional. Es decir en el modelo actual de globalización, la industria manufacturera mexicana se debe de adaptar a la apertura comercial y a las reformas económicas orientadas a favorecer la libre interacción de las fuerzas del mercado. Es necesario tomar en cuenta que en el contexto real de desempeño empresarial,³⁶ las PyMEs,¹⁴ al no tener un acceso fácil y viable a los servicios avanzados dirigidos a la producción, ven considerablemente difícil su avance hacia la frontera tecnológica deseable, provocando con ello altos costos de producción.

Una de los grandes retos, por tanto, que tiene México es el **desarrollo industrial**: La industria mexicana en los últimos 18 años con respecto a su participación en el PIB no ha variado en forma notable, ha fluctuado entre el 23 y 26%. ocupando una proporción similar de mano de obra de entre el 22 y 25% del total.

El valor agregado manufacturero (tecnología) de la planta industrial, se mantiene afectado por la desarticulación de las cadenas productivas como efecto de la apertura económica nacional.

3. Un punto más y necesario de tomar en cuenta para diseñar el futuro de la pequeña empresa mexicana es el efecto que sobre el papel y funciones de la administración pública tiene en el contexto jurídico y fiscal, considerando que lo más importante para las empresas es la producción, por tanto la administración pública ha de mejorar la capacidad real para la gestión de trámites con menores tiempos y evitando la burocracia, factores que sin duda hacen que los costos administrativos se incrementen. También debe de fomentar las inversiones públicas y privadas.

¹⁴ En este caso se considera a la PyMEs en su conjunto, ya que en México cuando se proporciona información, esta se emana en bloque, integrando a las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) o en pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Se debe de aclarar que en ningún caso las consideran como entidades únicas e individuales.

36. Albuquerque Francisco (1997): "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina", revista CEPAL, No. 63, Santiago de Chile, diciembre (Pp 147-160).

4. Se debe de promover una vinculación entre los sectores primario y secundario para favorecer el empleo y la producción de bienes básicos indispensables para la alimentación de la población y con ello impulsar el desarrollo de las actividades agroindustriales, logrando unir los eslabones de las cadenas productivas, mismas que se han roto por las nuevas reglas del comercio internacional.
5. Mejorar el sistema educativo a través de la modificación a los programas de estudio de escuelas públicas y privadas, acercarlos más a la realidad y necesidades del país, así como incentivar la capacitación y actualización continua del profesorado.
6. Establecer sanas relaciones entre empleados y dueños mejorando la relación laboral que conlleve a un clima organizacional de cordialidad y colaboración mutua.
7. Estructurar con eficiencia legal al sistema financiero mexicano, apegándose a que existen evidencias claras de que la intermediación financiera de un país y el desarrollo económico de este, están en conexión directa.
8. Y el ordenamiento institucional, tanto público como privado, es decir, la aplicación de la ley para que con ello se evite la corrupción que tanto daño hace al país

2.4.2 Oportunidades para la pequeña empresa en México

Evidentemente al tratar de visualizar el futuro de la pequeña empresa se encuentran implícitamente descritos los retos y oportunidades a los que hay que hacer frente, ya que el proceso de globalización se obliga a la comparación con otras naciones, para así evaluar el nivel de competitividad y detectar las áreas prioritarias en las que nuestro país tiene debilidades y de las cuales se tienen que encontrar las ventajas competitivas.

Existen grandes oportunidades para la pequeña empresa como: El fomento a las alianzas estratégicas en forma horizontal, que conlleva a reactivar al mercado interno para la generación de empleos así como para la recuperación de los salarios de los trabajadores.

La devaluación de 1994 afectó de manera heterogénea el sector industrial. Por ejemplo ³⁷

37. SANDOVAL Carlos. *Competitividad de la economía nacional 2001*
NOTA ESPECIAL: todas las estadísticas fueron extraídas de INEGI varios años.

La caída en el consumo interno ocasionó que el sector manufacturero tuviera una contracción del 6.4% en 1995, caída superior al 6.2% del PIB total. El ahorro interno por tanto fue insuficiente para impulsar la actividad productiva, generando una mayor dependencia del ahorro externo. Así la recuperación de la actividad industrial influyó en el incremento de la demanda de insumos intermedios y de bienes de capital.

2.4.3 Debilidades de la pequeña empresa a nivel internacional

De acuerdo a la experiencia internacional y desde el punto de vista técnico existen fuertes argumentos adicionales para probar la debilidad de las PyMEs. La observación y el análisis de la información disponible sobre el comportamiento internacional de estas organizaciones, revela que la más grave manifestación "clínica" que presentan es su elevada "mortalidad infantil". Esto las hace en general volátiles.

*"En los países subdesarrollados entre un 50% y un 75% dejan de existir durante los tres primeros años, sólo del 10% al 20% permanece al cumplirse el quinto año"*³⁸.

*"En México la población empresarial esta integrada principalmente por micro, pequeñas y medianas organizaciones, sin embargo y de acuerdo a estadísticas "la mortandad de empresas en México es del 75%, dos años después de nacer, debido a dificultades financieras, administrativas y de capacitación"*³⁹.

*"En España el 50% de las Pymes no cumple los cinco años de vida"*⁴⁰.

*"En los Estados Unidos el promedio de vida de estas empresas, las cuales se cuentan allí por millones, era de seis años, mientras que entre 1/3 y 1/5 no llegaban al tercer año"*⁴¹.

Puede argumentarse con razón de que nacen tantas o más PyMEs como las que mueren, pero no puede negarse que cada empresa que sucumbe representa una pérdida privada y social de capital invertido y de valioso tiempo, sin contar la angustia personal y la incertidumbre de quienes tienen que abandonar su fuente de manutención y buscar nuevos horizontes en medio de un mundo con cada vez más escasos "nichos", además de ser implacable con los desafortunados e incompetentes.

38. CEPAL, 1998.

39. El Financiero. 12 de Abril del 2000.

40. Yoldi, 1997, Pp.20.

41. SAMUELSON Paul y Nordhaus William. Economía, Editorial Mc Graw- Hill, México. 1984

Otra debilidad respecto al entorno son las fuertes restricciones y oportunidades para que accedan a financiamientos de los sistemas financieros, como se ha analizado, existen programas y convenidos de los gobiernos para que superen esta debilidad, sin embargo persiste la alta mortandad dado que las causas están ligadas al propio funcionamiento del sistema capitalista. En otros términos, las PyMEs están expuestas a las mismas debilidades y retos de las grandes empresas, pero están mucho menos preparadas para enfrentarlos.

2.4.4 Fuerzas de la pequeña empresa en México.

La aportación de las PyMEs al crecimiento y desarrollo de una nación ha sido fundamental, por lo que su papel es crucial en el actual mecanismo para la competitividad internacional basado en la producción en pequeña escala. A continuación se presentan los siguientes supuestos para considerar que la pequeña empresa tiene fuerzas como entidad específica:

- a. Si las economías de escala fueran posibles desde el punto de vista técnico, no se pueden explotar si la demanda no es lo suficientemente grande. Existen pocas ventajas de escala para las grandes empresas que funcionan en mercados pequeños.
- b. Debido a la existencia de costos de transporte, no tiene sentido concentrar la oferta si la demanda está dispersa en términos del espacio.
- c. Existe la cuestión de los costos de ajuste. Aun si las empresas de gran escala son capaces de producir a costos unitarios más bajos que las PyMEs, éstas pueden ajustar su nivel de producción a un costo más bajo que aquéllas. Esto es así, porque éstas últimas suelen ser más intensivas en mano de obra y utilizan planta y maquinaria más apropiada para satisfacer una demanda inestable y temporalmente fragmentada. Esta ventaja de flexibilidad, depende de su mayor capacidad para reaccionar a los cambios debido a la administración directa, al flujo eficiente de información y a la rapidez en la toma de decisiones.

Entre las PyMEs se puede agrupar a una gran variedad de organizaciones industriales y comerciales con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad por ejemplo: empresas rurales que sostienen la economía familiar; subcontratistas en etapas diferentes de la producción que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes que ofrecen productos para el mercado local; negocios especializados que

participan en redes de operadores complementarios, y empresas medianas dedicadas al mercado internacional por medio de la oferta de productos de nicho.

Las experiencias de países europeos muestran que las PyMEs pueden ser competitivas si:

- a. Centran sus competencias tecnológicas y el conocimiento del mercado en funciones productivas específicas, logrando ventajas de costo y dominando la innovación de productos;
- b. Operan en una red cooperativa; colaboran con otras empresas ofreciendo especializaciones complementarias en las que pueden ofrecer conjuntamente productos complejos;
- c. Existen factores locales positivos que favorecen la cohesión de la agrupación y sostienen el crecimiento y la capacidad innovadora del grupo, y
- d. Hay una fuerte identidad para agruparse como comunidad productiva, permitiendo la entrada de compañías nuevas pero evitando empresas rebeldes.

Sin duda, todas son experiencias que ayudan a dimensionar la importancia de la PyMEs, consecuentemente a sus fuerzas como entidad económica ante un comercio internacional tan competitivo como el que existe hoy por hoy.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Capítulo III

Elementos del capital de trabajo.

III. Elementos del capital de trabajo

3.1 Concepto.

Al conjunto de partidas corrientes que se encuentran clasificadas dentro del Estado de Situación Financiera de una empresa mercantil se le llama capital de trabajo, son cuentas que integran el activo circulante y pasivo circulante. En términos económicos son partidas monetarias de fácil realización, y se representa como:

$$CT = Ac + Pcp$$

Donde:

CT	=	Capital de Trabajo
Ac	=	Activo circulante
Pcp	=	Pasivo a corto plazo

El capital de trabajo puede ser total, neto o temporal en relación a la naturaleza del origen de capital para su inversión.

Por tanto el capital de trabajo total, también llamado capital de trabajo bruto, es la suma de las partidas que integran el activo circulante, tomadas en referencia al estado de situación financiera:

$$CTT = Ac + Pcp \quad \text{O} \quad CTB = Ac + Pcp$$

Donde:

CTT	=	Capital de Trabajo Total
CTB	=	Capital de Trabajo Bruto

El capital de trabajo neto es la diferencia; resultado de restar a los activos circulantes los pasivos a corto plazo. El capital de trabajo neto es positivo cuando el activo circulante es mayor al pasivo circulante y es negativo cuando el activo circulante es menor al pasivo circulante

$$CTN = Ac - Pcp$$

Donde:

CTN	=	Capital de Trabajo Neto
-----	---	-------------------------

**Sí el $Ac > Pcp$; entonces el CTN es positivo y
sí el $Pcp < Ac$; entonces el CTN es negativo**

Al capital de trabajo temporal se le identifica, porque esta formado por los financiamientos a corto plazo llamados pasivos circulantes.

$$CTt = Pcp$$

Donde:

CTt = Capital de Trabajo temporal

Así obtenemos el capital de trabajo permanente que se deriva de la siguiente relación y partiendo del estado de situación financiera así como del principio de adecuación del capital.⁴²

$$A = P + CC, \quad Ac + A \text{ no c} = Pcp + Plp + CC,$$

$$Ac - Pcp = Plp + CC - A \text{ no c}$$

Sí el $Ac - Pcp = CTP$ ∴ ^{*15}

$CTP = Plp + CC - A \text{ no c}$

donde:

CTP = Capital de Trabajo Permanente
Plp = Pasivo a largo plazo
A no c = Activo no circulante (fijo)
A = Activo
P = Pasivo
CC = Capital Contable

Por tanto cuando se determina el capital de trabajo neto se tiene automáticamente al capital de trabajo permanente, es decir es el mismo.

3.1.1 Elementos.

Las partidas o elementos que integran al capital de trabajo pueden clasificarse como partidas de inversión y partidas de financiamiento:

^{*15} ∴ símbolo que se utiliza en operaciones matemáticas que significa por lo tanto.
42 W. JOHNSON Robert, Administración financiera: Planeación de la Estructura Financiera. México CECSA 1997, 272 pp.

<p>Activo circulante o capital de trabajo total o partidas de inversión</p>	}	<p>Caja y bancos (efectivo) Inversiones temporales Clientes o cuentas por cobrar Inventarios</p>
<p>Pasivo a corto plazo o capital de trabajo temporal o partidas de financiamiento a corto plazo</p>	}	<p>Proveedores o cuentas por pagar Acreedores diversos Documentos por pagar Impuestos por pagar</p>

Las anteriores partidas se representan como información financiera de la empresa de la siguiente manera:

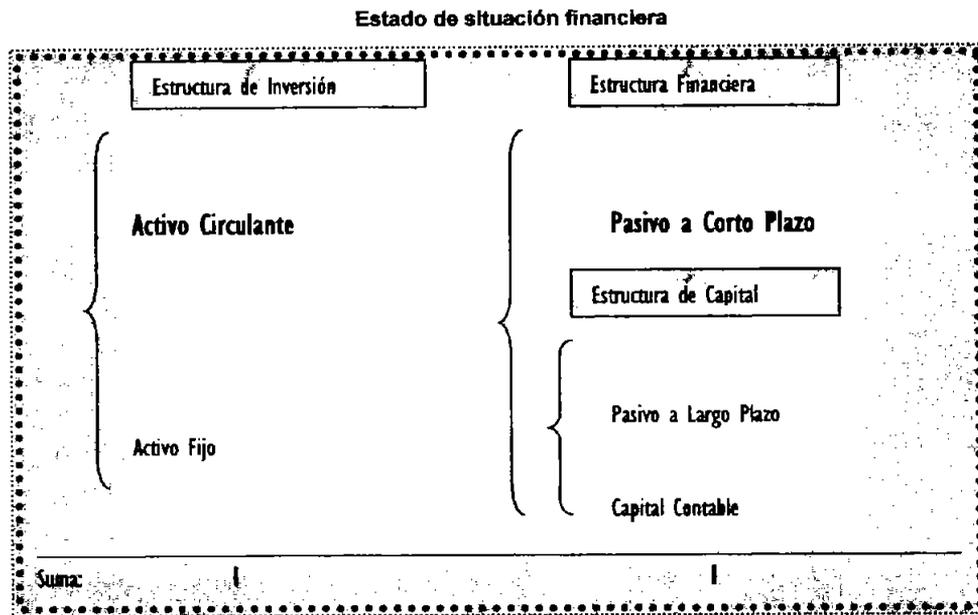


Figura 3

Estado de Situación Financiera

3.1.2 Características.

En este apartado es útil considerar el tiempo como parte fundamental del futuro. Siendo este clasificado en periodos: el corto plazo (menor a un año) y el largo plazo (mayor a un año)

En el primero ésta la actividad principal de la empresa: transformar, comercializar y vender; es decir es el cumplimiento del objeto social por la cual fue creada. Con el fin de constituir un carácter distintivo y pleno de las partidas que integran al capital de trabajo se enumeran las consiguientes particularidades que las identifican:

1. Los elementos integrantes del capital de trabajo son circulantes, es decir son más disponibles de convertirse en efectivo o son más exigibles, ya que su vencimiento es menor a un año.
2. Representan una inversión o financiamiento a corto plazo.
3. Son partidas monetarias es decir, pierden su valor por el transcurso del tiempo. Excepto los inventarios.
4. Representan una inversión importante en el ciclo normal de la empresa.
5. Las cuentas se originan por el ciclo normal de operación de la empresa (ventas, crédito, gastos, recuperación, entre otras actividades.)
6. Los elementos del capital de trabajo le dan dinamismo a la entidad económica.
7. Sus elementos representan decisiones a corto plazo.
8. Sus costos asociados se identifican por periodos.⁴³

3.1.3 Objetivo.

El capital de trabajo debe ser suficiente para operar la negociación sin restricciones y para hacer frente a las obligaciones generadas por la operación de una entidad económica, así como también para los contratiempos y / o emergencias que se tengan en un momento dado. Su objetivo es cumplir con el ciclo económico de la entidad económica. Dicho en otras palabras el ente económico debe de contar con suficientes fondos disponibles y materias primas para trabajar. Para que se cumpla el objeto del capital de trabajo se deben de considerar las siguientes funciones:

- ◆ Proteger a la empresa contra la pérdida del valor que tienen los activos circulantes en el tiempo es decir la inflación.
- ◆ Pagar oportunamente las obligaciones de la entidad económica como materias primas, mano de obra, servicios públicos, impuestos, créditos y préstamos, sueldos y seguridad social.

43. A.. ROSS Stephen. *Finanzas Corporativas*. México, Mc Graw Hill 1999, P. 34.

- ◆ Mantener la credibilidad de la empresa para que esta sea "sujeto de crédito".^{*16}
- ◆ Mantener los inventarios necesarios para no tenerlos ociosos y cubrir sin problema las necesidades de los clientes. Superar las expectativas de los mercados en cuanto a crédito, producto, servicio, garantía y precio.
- ◆ Capacitación para operar al negocio con eficiencia y eficacia para que este sea productivo y logre competitividad en el mercado nacional e internacional.

3.1.4 Importancia.

El capital de trabajo es importante porque en él se reflejan las decisiones en cuanto a operatividad del negocio, que de acuerdo a grandes corporativos, indican que la principal porción de tiempo del administrador financiero la dedica a las operaciones internas diarias de la empresa.

Al administrar al capital de trabajo eficazmente resulta inevitable pasar por alto el proceso de la administración financiera la cual consta de tres etapas:

- a) Análisis financiero: ayuda a determinar como fue el uso de los recursos que se originan de las partidas corrientes ya sea de inversión o de financiamiento.
- b) Planeación financiera: proporciona las herramientas para el futuro del ente económico.
- c) Control financiero: indica las desviaciones que hubiesen en el quehacer diario de la empresa. Lo anterior con el fin de lograr resultados positivos de forma tal que se logre la liquidez suficiente para cubrir las necesidades básicas de la empresa y la formación de una plataforma sólida de estabilidad.

Es por ello que al diseñar estrategias financieras en el capital de trabajo se puede alcanzar competitividad en las empresas, cumpliendo así con una parte del objeto social por el cual se creó la empresa.

^{*16} Sujeto de crédito es a aquella persona física o moral que reúne las 5 C del crédito. Confianza, Capital, Capacidad, Condiciones, y Colateral. (Ver el punto de cuentas por cobrar)

3.1.5 Factores que lo afectan.

Desde el punto de vista de Kennedy ⁴⁴ los factores que afectan en forma positiva o negativa al capital de trabajo se enumeran a continuación.

1. La naturaleza y tipo de empresa de que se trate, si es pequeña o grande, manufacturera, comercial o de servicios, si es sociedad mercantil o empresa social, si es nacional o multinacional, así como los aspectos legales y jurídicos.
2. Ubicación geográfica de la empresa (planta productiva y administración).
3. Ciclo económico de la compañía.
4. Periodo de conversión del efectivo.
5. Volumen de operaciones, representada por las ventas.
6. Competencia directa de productos complementarios o sustitutos. Es decir posición en el mercado.
7. Utilización de tecnología de punta en producción y administración.
8. Riesgos de mercado e internos.
9. Personalidad de quien dirige la entidad económica.
10. Capacidad técnica de las personas que están a cargo de la producción.

3.2 Efectivo.

El efectivo desde el punto de vista de la técnica contable esta representado en el Estado de Situación Financiera por las partidas corrientes del activo circulante identificadas como caja y bancos. En economía el efectivo esta representado por dinero y este se define como el medio o instrumento usado para el intercambio de bienes y servicios. En el ambiente financiero es reconocido como el más disponible de los derechos del ente empresarial.

3.2.1 Concepto.

Efectivo es una unidad monetaria que tiene por fin la transacción de operaciones económicas y sirve como medio de pago. En México su representación es en pesos (\$)

44. KENNEDY, R.D. - S.Y. Mc Mullen Estados Financieros. Forma, análisis e interpretación. México Trillas 1995, 286 pp.

En una empresa se debe de mantener cierta cantidad de efectivo disponible para cumplir con obligaciones en un momento dado. Por tanto las razones y /o motivos financieros para mantener efectivo son:

1. De operación o transacción económica.
2. De protección o seguridad a la actividad económica o de seguridad.
3. De inversión o especulación.

3.2.2 Características.

El efectivo es de fácil realización, en una economía capitalista e inflacionaria este tiende a perder gradualmente su poder de compra.

Además a la empresa le genera una pérdida monetaria por mantener un saldo en partidas monetarias del activo.

Como se mencionó, el efectivo representa el valor de un producto o servicio "La expresión del valor en la forma dinero representa de hecho el precio; o sea, el equivalente en dinero del tiempo de trabajo cristalizado en la mercancía que queremos valorar " ⁴⁵

En el mismo sentido económico cabe señalar que el precio tiene cinco funciones básicas. ⁴⁶

1. Regulador de la producción
2. Regulador del uso y disposición de los recursos económicos
3. Regulador de la distribución
4. Regulador del consumo
5. Agente que equilibra el sistema económico.

45. SILVESTRE, MÉNDEZ M. José. *Fundamentos de economía*. Mc Graw Hill Segunda edición México Pp. 85

46. GONZÁLEZ, Antonio J. y MAZA ZAVALA, *Tratado moderno de economía general*. EU. México segunda edición P. 100.

Considerando que este es el que se cobra por un servicio o producto que se vende al consumidor intermedio o final. A la empresa por tanto le representa recuperación de **efectivo** por una venta realizada.

3.2.3 Objetivo de la administración del efectivo

El objetivo de la administración del efectivo radica en disminuir los costos por tenencia de efectivo en la empresa, una cantidad alta en caja y bancos puede ocasionar pérdidas inflacionarias por tenencia de activos monetarios, incrementar costos de oportunidad ¹⁷ por no invertirlo adecuadamente en la operación de la empresa, ya que en todo momento la empresa debe tener el suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones pactadas sin mantener saldos ociosos.

La herramienta de la planeación financiera que apoya al logro de las metas, de la administración del efectivo, es el estado financiero llamado flujo de efectivo operativo, también llamado presupuesto de caja. Bajo esta figura y considerando la etapa del análisis financiero, no se debe pasar por alto el Estado de Cambios en la Situación Financiera (Boletín 12 [B-12]) según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. ⁴⁷ el cual proporciona el movimiento a favor o en contra del efectivo de un periodo a otro.

3.2.4 Importancia.

Su importancia reside en que la empresa debe de tener efectivo suficiente para trabajar y cumplir con las siguientes metas:

- ◆ Aprovechar oportunidades de compra de materia prima barata, descuentos comerciales.
- ◆ Sincronizar las entradas y salidas de efectivo (flujo de efectivo).
- ◆ Lograr mecanismos eficientes para la entrada de efectivo por la operación normal de la empresa en forma rápida, segura y con el mínimo de costos.
- ◆ Invertir en materia prima a raíz de pedidos extraordinarios.

¹⁷ Costo de oportunidad. Desde un punto de vista financiero es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible (el rendimiento más alto que no será ganado si los fondos son invertidos en un proyecto en particular) FJ WESTON *Fundamentos de Administración Financiera*. Editorial Mc Graw Hill. P 785.

Desde un punto de vista económico el Costo de oportunidad de una acción es la alternativa desaprovechada de mayor valor. PARHIN Michael *Macroeconomía*. Editorial Addison Wesley. P 32

47. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*. Edición 2002

Para dimensionar la importancia de la administración del efectivo se debe conocer el ciclo de conversión del efectivo, esto se refiere " al plazo de tiempo que transcurre desde que se hace el pago por la compra de materia prima hasta la cobranza de las cuentas por cobrar o clientes generadas por la venta de la producción final".

El ciclo de conversión de efectivo se determina con el siguiente modelo.

$$\text{CCE} = \text{PPC} - \text{PPP} + \text{PPI}$$

Donde:

CCE	=	Ciclo de conversión de efectivo o ciclo de conversión de caja o ciclo de caja
PPC	=	Período promedio de cobranza
PPP	=	Período promedio de pago
PPI	=	Período de promedio del inventario

A través de la fórmula anterior se determina la frecuencia de convertibilidad de la operación del negocio en efectivo, en otras palabras cual es la frecuencia que una empresa recupera sus ventas y tiene entradas de disponible, esta información es útil para determinar los requerimientos de efectivo y saber el tiempo que transcurre desde que inicia y termina un ciclo económico de la organización.

No hay que olvidar que existen puntos de vista como el de Stephen A. Ross⁴³ que indica que las finanzas corporativas responden a tres preguntas básicas:

1. En qué activos fijos debe de invertir la empresa.
2. Cómo puede reunir la empresa efectivo que requiere para gastos de capital y
3. Cómo deben de administrarse los flujos de efectivo a corto plazo para la operación.

En esta última pregunta radica la importancia del efectivo, como se mencionó en los primeros párrafos.

En el mismo orden de ideas el valor de una empresa depende del período de los flujos de efectivo, por tanto uno de los supuestos de carácter financiero es que estos deben de ser lo más corto posible.

43. Ibid. ROSS

3.3 Inversiones temporales.

Esta partida corriente y parte integrante del capital de trabajo se origina a raíz de que la empresa cuenta permanentemente o durante períodos de tiempo largos con sobrante o remanente de efectivo, después de la operación y seguridad de la entidad económica, dicha referencia proporciona el flujo de efectivo operativo.

3.3.1 Concepto.

Las inversiones temporales son valores de fácil convertibilidad a efectivo, algunos son más negociables que otros tienen un período de vencimiento el cual no mayor a un año, su finalidad es evitar el efectivo ocioso dentro de las empresas. Se comercializan en el mercado financiero de dinero y su operación se lleva a cabo en los mercados financieros primario y secundario.

3.3.2 Características.

Son partidas a corto plazo, instrumentos que se convierten en efectivo con cierta rapidez, son una alternativa para generar otros ingresos sin que se pierda liquidez.

Al decidir sobre inversiones temporales se tiene que tener en cuenta el *riesgo* que corre la empresa al invertir en instrumentos financieros, el *rendimiento* que se generará y la *disponibilidad* que se tenga para convertirlos en efectivo.

3.3.3 Clasificación.

Como se ha mencionado en el capítulo II, el SFM constituye la base principal del sistema de pagos del país y facilita las transacciones de tipo financiero a través de intermediarios llamados instituciones financieras que captan el ahorro del público y lo canalizan hacia las actividades productivas.

Para tal efecto se diseñan productos financieros que atraigan a los ahorradores. En el ambiente financiero son conocidos como instrumentos de inversión de renta fija o variable.

En el caso de las inversiones temporales se considera la renta fija y /o de corto plazo.

En el mismo sentido existen diversas alternativas en cuanto a instrumentos de inversión a corto plazo, para tal efecto quien toma la decisión de realizarlas debe tener en cuenta los medios para llevarlas a cabo, las necesidades de la empresa, así como su propia personalidad, ya que los elementos a considerar son:

- a) el riesgo,
- b) la disponibilidad y
- c) el rendimiento.

Las diversas fuentes de inversión en el Sistema Financiero Mexicano se clasifican por su origen en:

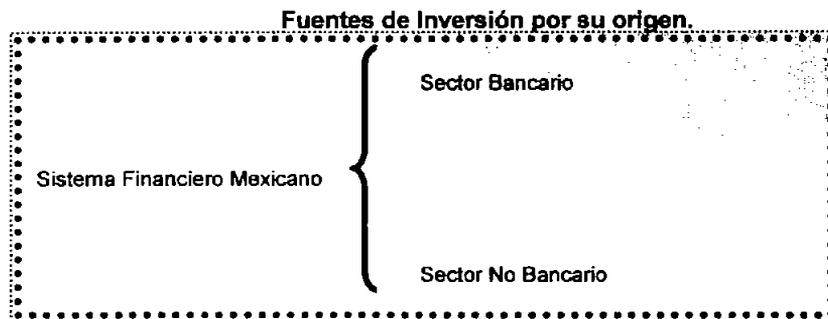


Figura 4

Fuente: SHCP

a) Sector bancario: Identificado por los bancos múltiples o comerciales, en él se encuentran los instrumentos que se originan por las operaciones pasivas:

- ◆ **Depósitos de ahorro:** Contrato de depósito de dinero con interés capitalizable, se le conoce como título ejecutivo ya que prueba la existencia de un hecho y de una situación jurídica derivada. Las instituciones bancarias deberán proporcionar gratuitamente a los depositantes una libreta especial para la anotación de los movimientos de la cuenta de ahorro.
- ◆ **Depósitos con retiro en días preestablecidos:** Es un contrato de depósito entre un banco y una persona moral o física con una tasa de interés fija, en la que sólo se podrán efectuar retiros con base al saldo existente y en los días que se establece en la apertura.

- ◆ **Depósitos a plazo:** Este contrato es aquel en el que se estipula que el depositante no podrá retirar la suma depositada sino después de transcurrido el plazo pactado por ambas partes. Los plazos pueden ser de 30 a 85 días o de 90 a 175 días, o bien el que determinen las partes no menores a un día.
- ◆ **Bonos bancarios:** Son títulos de crédito emitidos en serie, a cargo de un banco, colocados en serie a través de una casa de bolsa, son al portador, contienen la expresión del lugar y fecha en se suscriben; el nombre y la firma del emisor, así como el importe del emisor.

b) Sector no bancario ⁴⁸: Identificado por casas de bolsa y la Bolsa Mexicana de Valores, en él se encuentran los instrumentos que se originan por la emisión (del gobierno o de empresas privadas) publica de títulos de crédito y de deuda, los cuales se comercian en el mercado de valores como ejemplos se citan:

- ◆ **CETES, Certificados de la Tesorería de la Federación:** Son títulos de crédito con valor nominal de \$10.00 al portador, los emite el Gobierno Federal, las emisiones pueden ser con vencimiento a 28, 91, 182 y 362 días, son los más líquidos del sector, el rendimiento es a descuento y son los de menor riesgo.
- ◆ **Papel comercial:** Instrumento emitido a corto plazo para fondear a empresas que participan en el mercado de valores, generalmente sociedades anónimas, con el fin de cubrir faltantes en el capital de trabajo. Se comercializan a través de casas de bolsa, su valor nominal es de \$100.00, el vencimiento es de 7 a 360 días. Y el rendimiento es a descuento.
- ◆ **Aceptaciones bancarias:** Son letras de cambio cuyo valor nominal es de \$100.00 su rendimiento se basa en la tasa CETE o TIIE ^{*18} y las emite un banco en respaldo al préstamo que hace a una empresa. El vencimiento va desde 7 hasta 182 días. (En la actualidad es muy poco su uso).

*18. TIIE: Tasa de Interés Interbancaria de equilibrio, ocupada como tasa para operaciones activas de la banca múltiple. El día Miércoles es su publicación.

CETE en México es indicador de la Tasa Libre de Riesgo.

48. Bolsa Mexicana de Valores. www.bmv.org.mx/

- ◆ **Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento:** Conocidos como PRLV's emitidos por instituciones de crédito, el valor nominal es de \$100.00, su vencimiento de 7 a 360 días y el rendimiento es según tasa pactada.

Dentro del sistema no bancario se puede referir también a las sociedades de inversión (pueden ser de deuda o comunes), ofrecen al pequeño y mediano inversionista la oportunidad de invertir en una >>cartera diversificada<< ^{*19} de instrumentos de diferentes mercados financieros, al invertir en esta se adquieren acciones representativas de una porción de los activos que componen a la sociedad de inversión.

Cada fondo posee características propias de: liquidez, plazo, riesgo y rendimiento, en función a las mezclas de los instrumentos.

Por tanto los instrumentos financieros que se han diseñado para invertir a corto plazo se encuentran en el mercado de dinero, ayudan a financiar activos de pronta recuperación, o desfases temporales entre ingresos y gastos con dinero sobrante, en forma temporal son altamente líquidos, con rendimientos preestablecidos (fijo) de bajo riesgo, su plazo es definido" ¹⁹. Como ejemplo de los instrumentos enumeramos los siguientes:

CETES (CD), BONDES (CP), Pagarés Bancarios (CD), Certificados de Participación Ordinarias Amortizados, Aceptaciones Bancarias (CD), Bonos Bancarios (CP), Pagarés Financieros, Papel Comercial (CD), Certificados de Participación Ordinarias Amortizados.

A continuación se clasifican los instrumentos de inversión a corto plazo más utilizados por el público inversionista en cuanto a los emisores:

¹⁹ Cartera diversificada: se entiende por cartera a la tenencia combinada de valores, se diversifica con el fin de obtener una rentabilidad igual a la rentabilidad esperada ponderada de las rentabilidades de los valores individuales.

La Desviación estándar de la rentabilidad de una cartera = promedio ponderado de las desviaciones estándar de las rentabilidades individuales. Por lo que se tiene que determinar en una cartera diversificada.

En otras palabras el efecto de la diversificación se aplica en tanto que haya menos que correlación perfecta (mientras que $\rho < 1$) A. ROSS, Stephen. *Finanzas Corporativas*. Pp286 edición 1997

Por tanto cuando $\rho = 1$, siendo ρ la correlación. Existe correlación perfecta

19. Ibid. De la Fuente.... Pp458

Mercado de dinero.

Se maneja fuera de bolsa. No opera en piso, es a corto plazo y financia capital de trabajo o gasto corriente

Emisor	Instrumento cotizado de descuento (CD) en precio (CP) o cobertura cambiaria (CC)	Coloca	Deudor
Gobierno federal	CETES (CD) BONDES (CP)	Banco de México	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Bancos	Pagarés bancarios (CD) Certificados de participación ordinarias amortizados Aceptaciones bancarias (CD) Bonos bancarios (CP)	Banco	Banco
Arrendadora financiera Empresas de factoraje	Pagarés financieros	Arrendadoras financieras Empresas de factoraje financiero	Arrendadoras financieras Empresas de factoraje financiero
Sociedades mercantiles.	Papel comercial (CD) Certificados de participación ordinarias amortizados	Banco	Banco

Cuadro 15

Fuente: Tratado de derecho bancario y bursátil. DE LA FUENTE

3.3.4 Objetivo de la administración de las inversiones temporales.

El objetivo de la administración en la inversiones temporales radica en no mantener ocioso el saldo de efectivo que tiene una empresa sin perjudicar el ciclo de operación de la misma, no incrementar los riesgos de mercado y disminuir los costos de oportunidad.

3.3.5 Importancia.

Dentro de la entidad económica, la administración de las inversiones temporales es importante ya que son un centro generador de ganancias adicionales a las originadas por la misma naturaleza del objeto social de la empresa.

Bajo la misma filosofía y con relación a la característica de su disponibilidad, le permiten a la entidad económica no mantener efectivos que puedan resultar ociosos y/ o riesgosos.

Consecuentemente su administración permite el mantenimiento de saldos de efectivo adecuados en función al capital de trabajo necesario y para el ciclo de operación de la empresa.

3.4 Cuentas por cobrar.

En ellas se reflejan las ventas a crédito que otorga un ente económico, además le da impulso a la actividad empresarial.

3.4.1 Concepto.

Las cuentas por cobrar son una partida corriente del activo circulante y representan una inversión generalmente porque es un derecho exigible originado por una venta o servicio. Se refleja en el estado de situación financiera porque existe un saldo en la partida de cuentas por cobrar a una fecha determinada.

A una empresa que le conceden crédito al adquirir un bien o servicio se le identifica como "sujeto de crédito" ya que cumple con la cinco "C" del crédito (carácter, capital, capacidad, condiciones y colateral).⁴⁹

- ◆ **Carácter:** La solvencia moral es indispensable para otorgar crédito, palabra que proviene del latín *credere*, que significa creer o confiar.
- ◆ **Capital:** es la garantía explícita con función a la estructura financiera de quien solicita un crédito.
- ◆ **Capacidad:** se considera la buena reputación del solicitante y su competitividad empresarial.
- ◆ **Condiciones:** Concretamente se considera a la situación macroeconómica del entorno que rodea a quien solicita un crédito, tomando en consideración entre otros factores cual es el sector en donde se desarrolla el solicitante del crédito,
- ◆ **Colateral:** Es la garantía adicional que otorga el solicitante del crédito, esta puede ser mueble, inmueble o fiduciaria.

49. VILLEGAS, HERNÁNDEZ Y ORTEGA OCHOA. Sistema Financiero de México. México, Mc Graw Hill. Edición 2002, P. 3

Es decir quien otorga una mercancía o servicio a crédito origina una cuenta por cobrar y quien recibe esa mercancía o servicio origina una cuenta por pagar a corto plazo.

Cabe señalar que quien otorga un crédito, debe realizar un estudio, el cual analizará el promedio de inversión, el saldo promedio en cuentas por cobrar y las utilidades marginales, con el fin de recuperar la cartera, incrementar ventas y disminuir costos y riesgos.

Realizado el estudio se diseñan y /o modifican las condiciones de crédito las cuales están integradas por:

Condiciones de crédito y

Procedimientos de cobranza *20

Normas de crédito.

Políticas de crédito.

Términos de crédito.

Procedimientos de cobranza.

Se debe también de considerar que dicho estudio incumbe al estado de resultados en el rubro de ventas y la conexión directa es el estado de situación financiera en la partida de cuentas por cobrar o clientes, con el fin de identificar la relación de variación entre una y otra. Por ejemplo se plantea lo siguiente:

- a) Si existe un saldo promedio en cuentas por cobrar de "Z" pesos, entonces el riesgo aumenta un porcentaje "W" en función a los días de recuperación del saldo correspondiente.
- b) Si existe una inversión en cuentas por cobrar de "X" pesos, entonces el porcentaje de ventas se incrementa en "Y".

Bajo estas condiciones el cambio en las políticas de crédito y procedimientos de cobranza permite administrar el riesgo de recuperación de la cartera y contemplar un incremento en las ventas.

*20. Políticas de Crédito y cobranzas: lineamientos para conceder créditos a los clientes y la forma de cómo se recuperara.

Normas de crédito: requisitos que debe de reunir el cliente para que sea sujeto de crédito por quien se lo concede.

Términos de crédito: Nomenclatura de terminología por ejemplo 2/10 o neto 30 que significa 2% de descuento por pronto pago si paga dentro de los primeros 10 días después de la fecha de facturación o 30 días de crédito.

Procedimientos de cobranza: Son los pasos a seguir para recuperar el crédito concedido tomando en cuenta la cartera y los vencimientos.

Además, para tales supuestos es requisito mínimo considerar las siguientes relaciones:

A) Saldo promedio de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas a crédito (días de crédito otorgado)}}{\text{Días año comercial}}$
B) Inversión en cuentas por cobrar	$\frac{\text{Costos operativos (días de recuperación del crédito)}}{\text{Días año comercial}}$
C) Utilidad Marginal	$\text{Utilidad del plan propuesto} - \text{Utilidad del plan actual}$
D) Rentabilidad del Plan Propuesto	$\frac{\text{Utilidad Marginal}}{\text{Inversión en cuentas por cobrar plan propuesto}}$

Con la finalidad de realizar un análisis financiero y con poder decidir sobre la flexibilidad en las políticas de crédito a corto plazo.

3.4.2 Características.

Las particularidades de las cuentas por cobrar son: es una partida corriente, se concede a corto plazo y es la piedra angular de la administración del capital de trabajo. La ineficiente administración de esta cuenta afecta directamente a los flujos de efectivo de la empresa, así como a la inversión que se disponga en el rubro de inventarios.

Es un elemento del capital de trabajo de mucho riesgo, ya que con facilidad se generan o incrementan las cuentas incobrables.

3.4.3 Importancia.

La importancia radica en lograr el objetivo de incrementar las ventas sin el perjuicio de incrementar los costos asociados con la inversión y elaborar procedimientos acordes a la recuperación de saldos de los clientes.

Adicionalmente las cuentas por cobrar reflejan en términos cuantitativos el posicionamiento que tiene la empresa en el mercado.

Sin embargo, si se excede en el saldo promedio de cuentas por cobrar se atenta contra la operación de la negociación, por lo que se debe de mantener un equilibrio entre las ventas generadas por el crédito en las mismas y los gastos y costos originados por dichas operaciones económicas.

3.4.4 Objetivo de la administración de las cuentas por cobrar.

El objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es el incrementar las ventas de una empresa a través de la flexibilización de sus políticas de crédito pero con la condición de no incrementar sus costos fijos de cobranza; realizando diseños de protección en contra del riesgo por la posible no recuperación de la cartera.

Obteniendo así un incremento en las utilidades de la negociación y mejorando el rendimiento de la inversión sobre la filosofía de mantener saldos en la cartera de clientes.

3.5 Inventarios.

En una empresa manufacturera no debe de pasarse por alto la inversión en inventarios, sin ellos no serían posible las ventas y sin estas simplemente no se generan utilidades.

3.5.1 Concepto.

"Es el conjunto de bienes de una empresa destinados a la producción y/ o a la venta, tales como la materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones de la empresa." ⁴⁷

Representa la cantidad de inversión que se debe mantener para cubrir las órdenes del departamento de ventas y esta varía con relación al tipo de empresa de que se trate.

47. *Ibid.* Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Boletín C 4, Pp.1

3.5.2 Características.

Los inventarios son partidas corrientes, de entre los rubros circulantes es la que tarda más tiempo en realizarse en efectivo, representan un porcentaje importante respecto al total de los activos circulantes, son fáciles de identificar por sus características peculiares las cuales se enumeran a continuación.

1. Son insumos que se utilizan para la producción y /o ventas de bienes o servicios.
2. Son de realización más lenta que el resto de las partidas que integran el activo circulante.
3. Representan una inversión importante para las empresas. En los grandes corporativos aproximadamente es el 25% del activo total ⁵⁰.
4. Provocan costos por el mantenimiento y su control.
5. Su administración tiene por objeto minimizar la inversión y tener suficientes inventarios para hacer frente a las demandas.
6. Su complejidad inicia en el momento de la determinación de su tamaño, inversión, precio y designación de técnicas para su control.

3.5.3 Clasificación.

Los inventarios se deben de ordenar en función a las necesidades de la empresa por dos razones:

- a) Porque representan una parte importante de los activos de la empresa.
- b) Para determinar la liquidez que guarda cada uno de los rubros que integran la partida.

50. WESTON. Fundamentos de Administración Financiera. México Mc Graw Hill, 2001

En cuanto a su utilización en el proceso productivo estos pueden ser:

- ◆ **Inventarios de materias primas:** son los insumos básicos para la producción del producto que oferta la negociación.
- ◆ **Inventarios de producción en proceso:** son los elementos que se encuentran en proceso de producción y forman parte del producto terminado.
- ◆ **Inventarios de productos terminados:** son los artículos listos para su venta

En cuanto a su fin pueden clasificarse en:

- ◆ **Inventarios para la producción de bienes:** en él se incluyen las materias primas básicas.
- ◆ **Inventarios de materiales de empaque y terminado:** son los elementos que no se ocupan directamente para la producción del artículo final pero se consideran importantes porque le dan un toque de identificación y calidad.
- ◆ **Inventarios de herramientas:** en él se incluyen las herramientas que por su naturaleza representan una inversión pequeña pero constante.

Desde el punto de vista financiero existen inventarios:

- ◆ **De operación:** son los que se utilizan en el ciclo normal de las entidades económicas.
- ◆ **De seguridad:** son los que se destinan para cubrir contingencias dentro del flujo de funciones de la administración de inventarios.
- ◆ **De anticipación:** son los inventarios que se contemplan en un proyecto de inversión o productos por temporada.

Para suponer esta última clasificación se utiliza el modelo de la cantidad económica de pedido. Específicamente para determinar los inventarios de operación ⁴³.

$$CEP = \sqrt{\frac{(2)(T)(p)}{m}}$$

Donde:

- CEP = Cantidad económica de pedido
T = Total de unidades que se requieren en un periodo
p = Costo de pedido
m = Costo de mantenimiento por unidad

Cuya comprobación al minimizar los gastos es a través de que los costos de pedido y los costos de mantenimiento suman cantidades iguales.

Asimismo se debe de considerar para los inventarios de seguridad, el tiempo que transcurre desde la elaboración del pedido hasta la llegada de las materias primas, producción en proceso o artículos terminados según sea el caso hasta los almacenes de la empresa.

$$PP = (Pe)(Us) + (Es)$$

Donde:

- PP = Punto de pedido
Pe = Periodo de entrega en semanas
Us = Uso por semana
Es = Existencia de seguridad

3.5.4 Objetivo de la administración de inventarios.

La finalidad de la administración de los inventarios es la de minimizar los costos asociados en cuanto a su mantenimiento y los derivados por los pedidos que se realizan al solicitar materias primas o materiales a los proveedores. Así como el cumplimiento en tiempo y forma de la entrega de los productos terminados a los clientes de la compañía, es decir minimizar la inversión en ellos.

43. Ibid. Ross. Pp 220-227

El siguiente flujo enmarca las funciones de su administración:

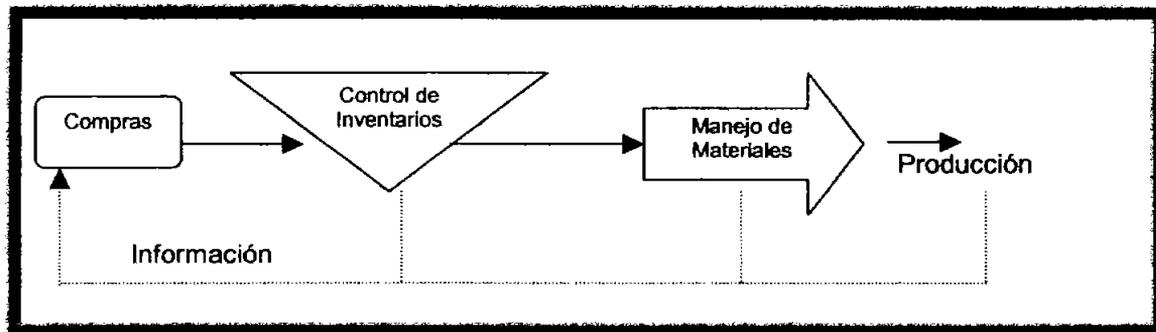


Figura 5 Flujo de información para la administración de los inventarios. Fuente: Sistemas de Producción. RIGGS James Pp 434.

3.5.5 Importancia.

Sin los inventarios de materias primas y producción en proceso las empresas manufactureras no podrían cumplir con el objeto social por el cual fueron creadas, es decir la transformación de commodities ²¹ a productos de consumo intermedio o final, y las empresas comerciales no tendrían que vender. De lo anterior se determina que la relación que existe entre las cuentas por cobrar y los inventarios es que estos últimos se convierten en ventas.

Uno de los supuestos por lo que se identifica su importancia es en el porcentaje de inversión que tienen las empresas en este rubro con relación a los activos totales, por ejemplo en los corporativos los niveles varían según la industria de que se trate, como lo demuestran las estadísticas siguientes:

La relación de los inventarios con las ventas esta entre el rango del 12% al 20%
La razón del inventario con los activos totales esta entre el rango del 16 al 30%”⁵⁰

Si se considera la forma de administrarlos y se disponen de distintas técnicas de control tales como:

- ◆ La técnica de la línea roja
- ◆ Dos gavetas
- ◆ El ABC

²¹ El término commodities significa materias primas.
⁵⁰ Ibid. Weston.

Donde por ejemplo la técnica del ABC clasifica a los inventarios de acuerdo a las existencias y su inversión en efectivo:

El "A" representa el 20% de inventarios en existencia y el 90% de inversión.

El "B" representa el 30% de inventarios en existencia y el 8% de inversión

El "C" representa el 50% de inventarios en existencias y el 2% de inversión⁵¹.

En términos generales e independientemente de las técnicas existentes, una empresa manufacturera debe de considerar en este aspecto la naturaleza de las materias primas, la producción en proceso y terminados, las herramientas y otros insumos que se relacionen como inventarios así como su complejidad para identificarlos, por ejemplo: los tornillos, rondanas, botones, clavos se adquieren en kilos y durante el proceso de producción se controlan por piezas.

3.6 Impuestos por acreditar.

El impuesto es aquella contribución que deben de enterar las personas físicas o morales que generen utilidades (identificado en la ley como renta).

Por lo que los impuestos a favor de un ente económico sin duda reflejan una eficiente administración, lo que provoca también una optimización en los flujos de efectivo.

3.6.1 Concepto.

La palabra Impuesto la define el Código Fiscal de la Federación como "la contribución establecida por ley que deben de pagar las personas físicas o morales que se encuentran en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que no sean aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras o derechos"⁵².

Pueden ser directos como el Impuesto Sobre la Renta (ISR) o Indirectos tal es el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

⁵¹ Ibid GITMAN, Pp 316

⁵² Código Fiscal de la Federación. Editorial Agenda tributaria 2003

Por tanto *el impuesto por acreditar o a favor* es aquel que se origina al determinar la diferencia de las partidas que figuran en el activo circulante [IVA por recuperar de ejercicios anteriores más el IVA por acreditar y los pagos anticipados al ISR e Impuesto a los activos (IMPAC)] menos las partidas del pasivo circulante [IVA por pagar, ISR anual], cuando las cuentas del activo circulante son mayores a las partidas del pasivo circulante, entonces hay impuestos a favor o por acreditar.

3.6.2 Objetivo.

El objetivo de todo impuesto es cumplir con las obligaciones de tipo legal y fiscal, para que la empresa contribuya al crecimiento del país. Y realice sus transacciones u operaciones conforme a derecho.

El boletín D-4 que emite la comisión de principios de contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A C (IMCP, AC) es una herramienta de gran utilidad ya que con él se pueden observar cuales serán los impuestos que intervendrán en la empresa durante el año fiscal de 365 días. A través del mecanismo de la separación de las partidas fiscales de las partidas contables.

3.6.3 Características.

Las características que identifican a los impuestos por acreditar es que son partidas originadas por un pago hecho de más al fisco o por concepto de anticipo. Pueden ser provenientes del ISR, IVA o IMPAC.

Los impuestos se determinan por período (actualmente cada mes), haciendo ajustes a un año.

3.6.4 Importancia.

Los impuestos deben de ser administrados de tal manera que, proyecten un esquema de cumplimiento y operación, cuya repercusión sea positiva en cuanto a los flujos de efectivo.

Haciendo referencia al mismo boletín, es decir el D-4, se hace importante enumerar los objetivos del mismo ya que repercute directamente en la empresa y sobre todo en la decisión financiera a corto plazo.

1. Proporcionar a los usuarios de la información financiera con bases suficientes para determinar el impacto fiscal.
2. Lograr un mejor enfrentamiento entre ingreso, costo y gasto.
3. Evitar el reconocimiento de efectos desfavorables cuando exista incertidumbre de su materialización.
4. Determinar el costo asignado a cada ejercicio.
5. Facilitar la estimación del impacto fiscal en el *flujo de efectivo* de la entidad.
6. Reflejar partidas que efectivamente afectan al resultado futuro.
7. Permitir la comparabilidad de la información entre las entidades.

3.7 Cuentas por pagar.

El pasivo circulante representa todas las deudas y obligaciones a corto plazo.

Esta partida se integra por proveedores (cuentas por pagar), acreedores diversos y bancarios (documentos por pagar) e impuestos por pagar.

3.7.1 Concepto.

Es el rubro que se localiza en la parte del pasivo a corto plazo del estado de posición financiera, se origina en el momento en que un proveedor confía en la empresa al concederle un crédito a corto plazo. Desde el punto de vista del I M C P, A C, las cuentas por pagar comprenden obligaciones provenientes de operaciones pasadas por la adquisición de mercancías.

Sin duda el grupo de las cuentas por pagar son un elemento básico para las transacciones de la empresa, no se puede considerar un ciclo de operación sin el financiamiento a corto plazo para cubrir necesidades expeditas para la operación normal del ente económico.

3.7.2 Características.

Las cuentas por pagar generalmente se originan por la compra de materias primas, mercancías o insumos necesarios para el cumplimiento del objeto de la empresa, por ejemplo si esta es manufacturera: para la transformación de bienes y obtener un producto semielaborado y final; tienen vencimiento no mayor a un año.

Es un elemento que nace de la confianza que el proveedor o acreedor deposita en su cliente.

Es una partida corriente, por lo que en épocas de inflación genera una ganancia por posición monetaria.

A las cuentas por pagar también se les identifica como cuenta de proveedores, es este un tipo de financiamiento que se le llama crédito comercial y generalmente no ocasiona un costo a menos de que se especifique en los términos de venta un descuentos por pronto pago.

Y determinado por:

$$CDPP = (DPP / 100 - DPP) (n / (PN - PDPP))$$

Donde:

- CDPP = Costo del descuento por pronto pago
- DPP = Descuento por pronto pago
- n = Días del año comercial
- PN = Periodo neto del crédito
- PDPP = Periodo en días para conceder el crédito

3.7.3 Objetivo.

El objetivo que persiguen las cuentas por pagar es el de financiar a la empresa a corto plazo a través del: — llamado crédito comercial — para la adquisición de materias primas o insumos; — de créditos bancarios (si no se documentan) — identificados por la cuenta de acreedores bancarios; así como de los adeudos que se generan por la obligación de tributar al erario público. Está última se considera una fuente de financiamiento ya que

primero se genera la obligación y el Sistema Administración Tributaria (SAT) concede un plazo de 17 días después del último día de cada mes para cumplir con el pago.

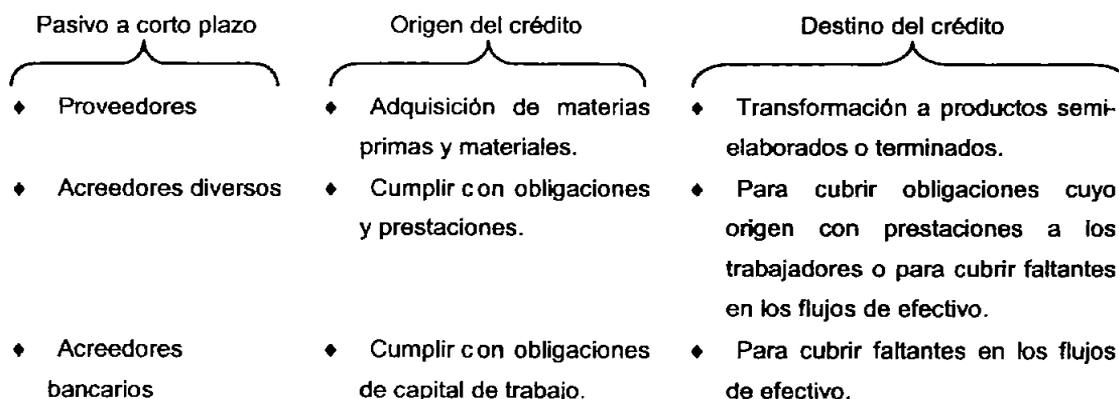
Evidentemente estas fuentes de financiamiento es el resultado de elegir la mejor alternativa, en cuanto a flujos de efectivo y costos por concepto de deuda en el cuál se incluyen intereses, vencimiento y condiciones, cabe señalar que la cuenta por pagar se convierte en documentos por pagar cuando se firma un título de crédito y / o un contrato.

3.7.4 Importancia.

La importancia radica en él hecho de que esta partida corriente es un elemento del ciclo operacional de la empresa, sin ella no se podrían optimizar los recursos con los que cuenta el ente económico reflejado en la administración del capital de trabajo. Ella cubre faltantes de efectivo que pudiesen afectar la operación de la organización, así como el de cubrir necesidades de inventarios para la transformación o venta de productos semi-elaborados o terminados.

3.7.5 Clasificación.

La división que se hace de las cuentas por pagar esta en función al origen de estas, es decir de quien otorga créditos en especie o en dinero a la empresa a corto plazo y con garantías fiduciarias.



UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Capítulo IV
Variables financieras.

IV. Variables Financieras

Al reflexionar sobre cuales son las variables financieras para la presente investigación, se consideraron que en esencia las más significativas son: la **tasa de interés** (costo o rendimiento), el **tiempo** (corto o largo plazo) y el **riesgo**. (interno o externo)

4.1 La tasa de interés.

Es aquella que cobran los acreedores por otorgar un financiamiento.

4.1.1 Concepto.

La tasa de interés es el porcentaje que indica un crecimiento que pagan los instrumentos financieros después de un período determinado y preestablecido. Refleja la relación que existe entre los intereses y el capital.⁵³

4.1.2 Clasificación.

Desde el punto de vista del ahorro y / o financiamiento las tasas de interés se conocen como:

1. **Tasa de interés activa:** son aquellas tasas que las instituciones bancarias de acuerdo con las condiciones del mercado y las disposiciones relativas del Banco Central, cobran por los distintos tipos de crédito otorgados a los usuarios de los mismos.
2. **Tasa de interés pasiva:** son aquellas tasas que las instituciones bancarias de acuerdo con las condiciones del mercado, las disposiciones relativas del Banco Central y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, pagan a los depositantes a distintos plazos.

53. DÍAZ MATA Alfredo. Matemáticas Financieras, México, Mc Graaw Hill, 1999. P.44.

Respecto a los rendimientos las tasas pueden ser:

1. **Tasa de rendimiento:** porcentaje que, aplicado al precio (instrumento), muestra la ganancia de la inversión.
2. **Tasa interna de rendimiento (TIR):** es el porcentaje que iguala la inversión inicial al valor presente de los flujos futuros provenientes de dicha inversión. Es la tasa que hace que el valor presente neto sea cero.
3. **Tasa interna de retorno:** es el porcentaje (rédito) de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

En cuanto a su uso estas son:

1. **Tasa efectiva:** es el porcentaje llamado interés que va a operar para cada período, además es la que efectivamente se recibe o se paga periódicamente. También se puede decir que es la que corresponde exactamente a un período determinado sin que necesariamente se anualice.
2. **Tasa nominal:** es el porcentaje que se pacta entre el acreedor y el deudor, se estipula dentro de un documento llamado título de crédito o contrato.
3. **Tasa equivalente:** es aquel porcentaje que es igual a otro cuando sus capitalizaciones son diferentes.

Respecto a la tasa que se considera como de referencia esta puede ser:¹⁹

1. **CETE:** Certificado de Tesorería, tasa de rendimiento líder en el mercado, publicada los martes a través de los periódicos de mayor circulación nacional.
2. **TIIE:** Tasa de interés interbancaria de equilibrio, es la tasa de interés diaria calculada con base a las cotizaciones presentada por varias instituciones de crédito (bancos).
3. **TIIP:** Tasa de interés interbancaria promedio, es la que determinan las instituciones de crédito por la captación de recursos del público en general a la apertura de una cuenta de depósito, se publican semanalmente en el DOF.

19. *Ibid.*. De la Fuente..... P. 311

"Es usual el pacto de que la tasa de interés podrá modificarse mensualmente de acuerdo a las variaciones que registre la tasa líder. Dichas variaciones se originan por: gastos de operación, costos de los recursos, situación del mercado de dinero y sus expectativas; además de los factores relacionados con la seguridad y estabilidad del sistema financiero en general". Se le conoce como tasa de interés variable.

4.2 Valor del dinero en el tiempo

La empresa, entidad que por su naturaleza es dinámica, situación que sin duda lleva a la reflexión de que un minuto antes es pasado y uno después es futuro.

Es trascendental considerar los temas de valor presente y valor futuro, ya que con ello se pretende diferenciar entre los hechos pasados, también conocidos como constantes vinculados con el análisis financiero, presentes que en términos económicos se les llama corrientes, concretamente es el control financiero y finalmente actividades futuras, situación que esta íntimamente relacionada con la planeación financiera. En la misma línea se debe de recordar que en México y de acuerdo al IMCP, AC todos los hechos de la empresa deben de registrarse en valores monetarios y a valor histórico.

4.2.1 Concepto.

Los conceptos básicos por tanto de la temporalidad del dinero es el valor presente y el futuro.⁵¹

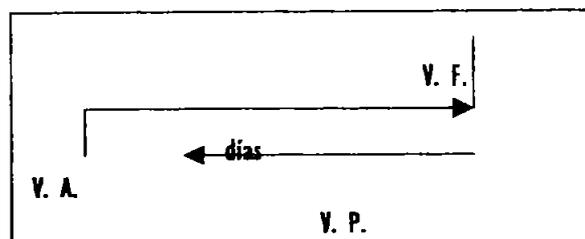


Fig.6

Valor del dinero en el tiempo

- V. A. = Valor Actual
- V. P. = Valor Presente
- V. F. = Valor Futuro

♦ Valor presente. Es la cantidad actual, vale más que la que se recibirá en un futuro.

51. Ibid., Gitman, P. 85.

- ♦ Valor futuro. Conocido también como valor compuesto ya que comprende la aplicación del interés compuesto a una cantidad presente a fin de dar como resultado una cantidad futura.

4.2.2 Importancia.

El valor del dinero en el tiempo retoma importancia en la presente investigación ya que las partidas que integran el capital de trabajo pierden su poder adquisitivo por el transcurso del tiempo exceptuando los inventarios.

4.3 El riesgo.

El riesgo afecta el contexto de toda organización, incluyendo sus áreas, departamentos, puestos, y las funciones de cada una de las personas que integran la empresa. Significa en forma general un peligro o inseguridad, que desde luego esta ligado a la incertidumbre en la previsión del futuro.

4.3.1 Concepto.

En términos financieros el *riesgo*, es la probabilidad de que ocurra un evento desfavorable, y técnicamente para poder determinar la probabilidad de riesgo el administrador financiero utiliza los métodos estadísticos.

El método estadístico consiste en determinar la desviación estándar y el coeficiente de variación de cualesquiera de los siguientes datos:

1. Flujos netos de efectivo;
2. Flujos netos de efectivo a valor presente;
3. Tasas internas de rendimiento.

El *riesgo en el mercado de valores* puede considerarse como la variabilidad en los rendimientos obtenidos respecto a los esperados.

4.3.2 Clasificación.

El riesgo se clasifica en cuanto al esquema organizacional de las empresas y en cuanto a la perspectiva que desde afuera de la empresa se tiene; esto es con el fin de identificar que es lo que afecta a la empresa y definir los objetivos de la misma. De ahí su clasificación en:

- ◆ **Riesgos intrínsecos también llamado no sistemático o endógeno** : Son aquellos riesgos inherentes a la operación rutinaria de la organización, éstos se deben de prever y analizar desde la formación de la empresa, son amenazas propias de las fuerzas y debilidades que como organización se tengan, se derivan de los pilares de la estructura organizacional de la empresa, destacando al factor humano en las funciones de mercado, finanzas, producción y la administración.
- ◆ **Riesgos extrínsecos conocido como sistemáticos o exógenos**: Son aquellos que no controla la empresa pero la afectan de manera directa en la operación, éstos se deben analizar durante la formación y operación de la entidad económica, son amenazas propias de las oportunidades y flaquezas del mercado derivados del ramo y sector al que pertenece la organización así como también de su ubicación geográfica.

Los riesgos extrínsecos se deben contemplar bajo un contexto general de la organización, destacándose ⁵⁴ :

- ◆ El factor económico ^{*22}. La posibilidad de que los resultados de la inversión se vean afectados por el desempeño de la economía nacional, esto es, si existe una recesión, la demanda interna se reduce, los márgenes de utilidad bajan, la capacidad de endeudamiento disminuye y la confianza para planear a largo plazo decae.
- ◆ Tecnológico. Sin duda los avances en la tecnología repercute en la variabilidad de los índices de productividad. Una empresa que cuenta con tecnología de punta será en la mayoría de las veces más productiva que aquella que no cuenta con avances tecnológicos.

**22 variables como la inflación, tipo de cambio, tasas de interés, PIB, balanza de pagos, reservas internacionales, entre otras se deben de considerar.*

54 Tercera semana de las finanzas. Conferencia: Riesgos financieros en el mercado de Valores. Eduardo Villegas Hernández. Noviembre 2002. llevada a cabo en IPN - ESCA Ud. Tepepan

- ◆ Climatológico. Los cambios de temperatura en el mundo provocan nuevas formas en los ciclos de producción, factor que incide en la volatilidad de los precios en los commodities.
- ◆ Social y Político. Los aspectos que afectan el nivel de confianza en el país, casi siempre son macroeconómicos y están reflejados por la guerrilla, la inseguridad pública, el desempleo, entre otros y que sin duda afectan a la operación de la empresa.
- ◆ Cultural. Son aquellos que corren las empresas que por estrategia financiera realizan fusiones empresariales o también aquellas que al introducir un producto nuevo al mercado no consideran las necesidades y características de los consumidores finales. En México se da el ejemplo de la fusión de Daimler-Chrysler, el primero alemán y el segundo con filosofía empresarial de Estados Unidos de América.
- ◆ Internacional. En el se conjugan las teorías o corrientes económicas que determinan el diseño de las políticas económicas de países que se relacionan con el nuestro en cuanto a comercio se refiere, y que sin duda son un factor que repercute en las variables como el precio de divisas, tasas de interés de empréstitos internacionales etc.

En función a lo anterior el presente estudio solo tomará en cuenta el riesgo interno, ya que esto permite delimitar de mejor manera a las organizaciones.

4.4 La inversión.

En coloquiales interpretaciones consideran a la inversión como un sinónimo de ahorro sin embargo técnicamente son dos acepciones distintas.

4.4.1 Concepto.

La inversión significa la compra de medios de producción y fuerza de trabajo que contribuye a la formación y acumulación de capital. Silvestre Méndez, menciona que la inversión productiva contribuye al incremento de la producción, de la productividad y del empleo, aunado a una finalidad que es la obtención de ganancias.⁴⁵

45. *Ibid* MÉNDEZ... P. 190.

Por lo que, la inversión se define como el gasto que se realiza para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción.⁶

En la misma línea se considera a la inversión como el motor básico del sistema capitalista, y cuya decisión de inversión en una economía se da en función a los intereses privados (empresas) o públicos, tomando en cuenta el capital y la tasa de rendimiento esperada.

Desde el punto de vista de las empresas privadas, la inversión se identifica como una necesidad, ya que esta relacionada con el crecimiento de las empresas, por lo que siempre se debe de considerar dentro del capital total necesario (temporal y permanente) para la iniciación o para la expansión de las compañías, este capital se clasifica en dos grandes categorías:

- ◆ Capital de inversión: Agrupa todas las erogaciones que no pueden recuperarse en un periodo menor a un año (gastos de organización, terrenos, edificios, maquinarias, etc.), y
- ◆ Capital de operación: Se refiere a los montos que pueden ser recuperados totalmente en un periodo máximo de un año.

La fase para la determinación de los fondos necesarios (inversión) para operar o llevar a cabo un proyecto de inversión²³, consiste en estimar estos dos grandes rubros y sus posibles fuentes de financiamientos.

Respecto a la determinación de cuáles son los factores que intervienen en el nivel de inversión existen diversos planteamientos, siendo además una de las cuestiones más polémicas y que a continuación describimos:

- ◆ >>La teoría del acelerador<< vincula el nivel de inversión anual con los cambios necesarios en la estructura del capital de una economía y debidos a las modificaciones en la producción. Esta teoría tiene mucha importancia para ciertas corrientes relativas a los ciclos económicos.

²³ Proyecto de Inversión: Según el manual de proyectos de las Naciones Unidas, "La importancia de un proyecto se mide en relación al Producto Interno Bruto (PIB) del país en que se inserta o en comparación con la compra de insumos y la producción de estos en el país o región en que se localizan, el tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción en un determinado lapso de funcionamiento normal". Apuntes del Sem. Plan de negocios del M. en C. Luis Enrique Hernández Ruiz

6. ibid Enciclopedia Microsoft® Encarta© 2000. © 1993-1999

- ◆ >>La teoría neoclásica de la inversión<<, se centra en el estudio de la fijación del equilibrio del *stock* de capitales en función de variables como:
 - a. El nivel de actividad
 - b. Los precios de los bienes finales
 - c. Los costos de los bienes de capital
 - d. Los costos de oportunidad del capital (determinado por el tipo de interés que podría haberse obtenido invirtiendo el mismo dinero en activos financieros).

Bajo este supuesto el nivel de inversión estará determinado por el deseo de eliminar la diferencia entre el *stock* ²⁴ de capital disponible y el deseado para unos valores fijos de las variables que determinan este último.

- ◆ Otros planteamientos subrayan la importancia de las expectativas de la empresa y de la incertidumbre asociada con cualquier inversión dentro de ella.
- ◆ Otras teorías se centran en las necesidades de liquidez de la empresa.

Todas no se excluyen entre sí; puesto que las empresas varían sus ritmos de inversión, así como la cuantía de ésta, además el análisis de los determinantes de la inversión depende de cuándo y en qué circunstancias se realice.

4.4.2 Clasificación

La inversión persigue varios fines, los cuales se establecen en función al objetivo de la organización. Desde el punto de vista de Conde López ⁵⁵ existen cinco fines que a continuación se presentan:

55. CONDE LÓPEZ Alejandro. Análisis económico de la empresa y reducción de costos. México, Limusa. 1975. 335 pp.
²⁴ *stock* término en inglés que significa: existencia o acervo

Clasificación de las inversiones según su finalidad

Inversiones de Renovaciones	Inversiones de Reposiciones	Inversiones de Expansión	Inversiones de Innovación	Inversiones Estratégicas
Se renuevan los bienes que ayudan a la producción de la empresa para evitar la obsolescencia	Se sustituyen los activos antiguos de la empresa por nuevos, pero de iguales características	Implica el crecimiento de la empresa. Nuevas instalaciones, maquinaria y ampliación de la planta	Son las que se efectúan para realizar una actividad o producto nuevo	Se realizan para ser competitivos y mantenerse o lograr el liderazgo empresarial.

Cuadro 16

Fuente: Alejandro Conde López

Otra clasificación desde el punto de vista de Silvestre Méndez es la siguiente:

Clasificación de las inversiones según su objetivo

Según su Objeto	Según su Grado de Incertidumbre	Según su Fin Determinado
Para mejorar productos o servicios	De renovación o reemplazo	Para productos nuevos
De desarrollo de la capacidad productiva o de ventas	De expansión	De reposición
Para el lanzamiento de nuevos productos	De Innovación	De gran reparación
Para el estudio de reducción de costos	Estratégicas	De Investigación y desarrollo
Para mejorar las condiciones de trabajo		Necesarias

Cuadro 17

Fuente: Fundamentos de Economía de José Silvestre Méndez

Ahora bien, las inversiones pueden ser inducidas o autónomas.

- ◆ Son inducidas cuando son a corto plazo, ocurren al haber cambios en el ingreso nacional que hace necesario el incremento en la producción. Se realiza en activos fijos y en existencias llamado >>efecto acelerador o principio de aceleración, << semejante al efecto multiplicador de la inversión enunciado por Keynes.²⁵
- ◆ Son autónomas cuando son a largo plazo, no depende de la tasa de interés ni de los cambios en los ingresos de los consumidores, se realizan cuando aumenta la población, por cambios tecnológicos, por la confianza de los empresarios, por modificaciones en el ambiente político y en sí por la situación macro económica.

²⁵ Keynes: John Maynard Keynes (1883-1946) Su principal obra: "Teoría General de la ocupación, el Interés y el Dinero"

4.4.3 Elementos a considerar para realizar inversiones.

Los elementos a considerar para llevar a cabo una inversión se enuncian a continuación bajo la premisa de que no son limitativos sino sólo enunciativos:

1. Ciclo económico de las empresas. Concretamente es el tiempo que transcurre desde la compra de materia prima hasta la recuperación de la venta del producto final, pasando por el proceso de producción (si se trata de una empresa manufacturera).
2. Costos de producción. Son las erogaciones que realiza el ente económico, están directamente vinculadas con el proceso de producción, y cuya finalidad es obtener un producto o servicio para la venta.
3. Fechas de vencimientos de los financiamientos. El capital de trabajo temporal contribuye a que la empresa obtenga materias primas, herramientas, accesorios, servicios, entre otros; por lo que obliga a la empresa a elegir cual es la alternativa de financiamiento que reúne las características de tiempo, tasa de interés y riesgos que le cubrirá las expectativas correspondientes.
4. Tiempo de depreciación de las adquisiciones. Para operar se requiere de infraestructura la cual se recupera en un periodo mayor a un año, factor que repercute en la optimización del ciclo económico de la entidad económica.
5. Tasa de interés. El costo del dinero sin duda es un factor inherente a la decisión respecto a la elección del financiamiento, ya que con el se determina sensiblemente la viabilidad de la inversión.

4.4.4 Recursos para la inversión.

En un sentido amplio para llevar a cabo una inversión indiscutiblemente se requiere de recursos que pueden ser propios o ajenos, estos se identifican como financiamientos y cuyas fuentes para una empresa son ⁵⁶ :

1. Reinversión de utilidades. Una empresa se puede hacer de recursos internamente aplicando la teoría residual de los dividendos, que consiste en no distribuir utilidades a los accionistas o sólo una parte de ellos y utilizar las ganancias generadas por la empresa para proyectos de inversión.

56. PARKIN Michael y ESQUIVEL. Macroeconomía, Versión para Latinoamérica, México, Addison Wesley 2000, págs. 112 y 116

2. Préstamos provenientes del sistema financiero nacional e internacional. El ente económico también se hará llegar de recursos por medio de fuentes externas con el fin de llevar a cabo su inversión, mediante el otorgamiento de créditos (corto plazo) o préstamos (largo plazo) por parte de instituciones de banca y crédito o de intermediarios no bancarios.

4.5 El ahorro.

El concepto del ahorro es diferente sin duda al de inversión aunque en coloquiales interpretaciones las utilicen indistintamente.

4.5.1 Concepto.

El ahorro se define como el monto de ingresos que queda después de cubrir los gastos de consumo, entendiéndose este último, como aquellas erogaciones que se realizan para la compra de bienes de consumo, el ahorro aumenta la riqueza y el consumo la disminuye.⁵⁵

El ahorro para una empresa es lo que le sobra después de haber invertido para operar considerando un periodo de un año.

Con el fin de ejemplificar como se aplica el ahorro generado en la economía mexicana se presenta la siguiente estadística:

"En el año 2000 los bancos mexicanos captaron los ahorros de sus clientes en pagarés bancarios ofreciéndoles una tasa que pago un rendimiento anual del 6.53% en promedio, con este dinero se hicieron préstamos automotrices a una tasa anual del 29.90% y sus tarjetas de crédito cobraron intereses del 45.24% al año."⁵⁷

4.5.2 Diferencias entre ahorro e inversión.

Es substancial sin duda enumerar las características que identifican a la inversión del ahorro, por lo que a continuación se enlistan en función a las definiciones y características enunciadas con anterioridad:

55. *ibid.* Conde....

57. [www/invertia/servicios bancarios](http://www/invertia/servicios_bancarios)

Diferencias entre la inversión y el ahorro

Inversión	Ahorro
Su objetivo es la generación e incremento de ganancias, para que la empresa crezca y genere valor.	Su objetivo es aumentar los acervos de capital en el largo plazo.
Su fuente de financiamiento es el ahorro descrito en sus diferentes formas.	Se origina si sobra ingreso después de gastos de consumo.
Su aspecto relevante es la tasa de rendimiento esperada.	Su aspecto relevante es la tasa de interés y el tiempo.
Dependiendo de la finalidad de la inversión su recuperación se puede dar en el corto o largo plazo.	Su forma es metódica y constante.

Cuadro 18

Fuente: Conde López, Silvestre Méndez y Parkin.

4.6 El financiamiento.

En la teoría financiera se contemplan dos decisiones que se hacen indispensables para alcanzar el objetivo de la administración financiera:

1. Incrementar el valor de la empresa y
2. Elegir la mejor fuente de *financiamiento* para llevar a cabo la *inversión*.

4.6.1 Concepto.

El financiamiento es " la suma de todas las formas posibles de obtener recursos financieros para cumplir con la finalidad de existencia y crecimiento de la empresa, puede ser a corto o largo plazo, se aplica para cubrir necesidades de capital de trabajo y de crecimiento o expansión, se otorga a quienes son sujetos de crédito; (ver capítulo III) cuando la empresa recurre a terceras personas el financiamiento se identifica como externo ".

En términos concretos al financiamiento se le define como: el proceso que permite obtener recursos para cubrir necesidades a corto y largo plazo, además su aplicación se debe dar de la mejor manera.

Para que una empresa logre obtener la fuente de financiamiento que más le convenga según sus necesidades, se debe de llevar a cabo el proceso de la administración financiera el cual consta de tres etapas:

- ◆ Estudiar la evolución de la empresa. **(El análisis financiero)** En esta etapa se realiza un examen basado en la información financiera periodo a periodo, los cuales son generalmente anuales.
- ◆ Estudiar el futuro y la visión de la empresa. **(La planeación financiera)** Es la segunda etapa que plantea la posición del ente económico en el mercado y sus perspectivas.
- ◆ Evaluar que en el presente se lleven a cabo las metas indicadas de la empresa. **(El control financiero)**, Es la fase de auto-corrección y de análisis de las desviaciones en función a lo planeado. Es la ejecución misma de las tareas

En otras palabras para decidir sobre una fuente (alternativa) de financiamiento se debe de realizar un estudio que sustente la decisión para obtener los mejores resultados, y así esta se toma en condiciones de certidumbre .

Al proporcionar certeza en las decisiones de financiamiento e inversión se proveen bases sólidas para llevar a cabo la operación empresarial.

Obteniendo así una visión del futuro y que a través de estrategias financieras se fortalezca la liquidez, estabilidad y rentabilidad del ente económico, así como el logro de proyectos de inversión con el fin de cumplir los objetivos de posicionamiento, estabilidad, crecimiento, desarrollo y competitividad empresarial.

Bajo este supuesto las funciones básicas del proceso de análisis, planeación y control son:

- ◆ La determinación de la posición financiera actual de la empresa. En cuanto a la gestión administrativa, obtención de resultados en el corto plazo y capacidad de generación de utilidades.
- ◆ El establecer las necesidades financieras, en el corto y largo plazo.

- ◆ Analizar las posibilidades de inversión y tiempo de recuperación.
- ◆ Cómo obtener recursos financieros propios y ajenos.
- ◆ Estudiar las distintas alternativas de financiamiento en cuanto a riesgo, tiempo y tasa de interés.

4.6.2 Características

Bajo el mismo formato del apartado que contiene las características del ahorro e inversión, a continuación se presentan las particularidades que identifican al financiamiento en términos generales considerando desde el concepto y hasta su importancia.

El financiamiento
1. Su objetivo es proporcionar recursos propios o ajenos a la empresa. Para que esta opere y crezca.
2. Su costo debe determinarse en forma global, Es decir es importante el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP).
3. El vencimiento de los financiamientos puede ser menor a un año o más.
4. Proviene de todos los mercados financieros existentes, es decir de los intermediarios financieros, excepto los financiamientos comerciales.
5. Se utiliza para capital de trabajo y proyectos de inversión

Cuadro 19

Fuente: Gitman, Ross, Jhonson.

4.6.3 Clasificación

Existen diversas alternativas para atraer recursos a la empresa, es por ello que se deben de considerar todas las posibilidades al respecto, al mismo tiempo estudiar todas y cada una de sus características y finalmente elegir aquella que responda y cubra las necesidades del ente económico, en particular para que con esa decisión se logre con mayor probabilidad de éxito los objetivos fijados para tal caso.

En seguida se presenta la clasificación de los financiamientos:

El financiamiento en función a:

Vencimiento:	A corto plazo (Menor a 1 año)	A mediano plazo (De 1 a 5 años)	A largo plazo (Más de 5 años)
Otorgante:	Instituciones de banca y crédito	Intermediarios no bancarios	Otros
Origen:	Interno	Externo	
Aplicación:	Para capital de trabajo	Para proyectos de inversión	
Costo:	Oneroso	No oneroso	
Riesgo:	Con garantía real	Con garantía Personal	Sin Garantía

Cuadro 20 Fuente: diversos autores.

4.6.4 Importancia del financiamiento externo.

Si el financiamiento proviene de fuentes externas a este se le define como la acción de entregar un bien (dinero o en especie) a cambio de la promesa de entregar un bien en un futuro (pago en dinero o especie), puede ser oneroso o no, con garantía o sin ella. Si es oneroso su costo se representa con una tasa de interés, la cual depende del riesgo de la operación que se vaya a financiar y de la oferta o demanda de financiamientos.

Al financiamiento externo se le llama crédito cuando su destino es para operaciones en el corto plazo y no requiere más formalidad que la firma de un título de crédito o la firma de un contrato mercantil.

Por otra parte se le llama préstamo cuando la aplicación de los recursos se realiza a inversiones que se recuperaran en un periodo mayor a un año, adicionalmente al título de crédito se elabora y se firma un contrato que queda inscrito en el Registro Público de Comercio, ya que en la mayoría de estos financiamientos la garantía queda gravada.

En este sentido cabe resaltar que en el lenguaje coloquial al financiamiento externo se le identifica simplemente como crédito.

La importancia del financiamiento externo ha aumentado en los últimos años a medida que se van realizando más transacciones mediante operaciones de crédito. La principal preocupación de una política monetaria consiste en saber si los gobiernos son capaces de controlar el aumento del volumen de créditos, impidiendo que éstos crezcan de forma excesiva lo que provocaría un aumento de la inflación.

A manera de ejemplo, el control del crédito es un mecanismo que refleja las operaciones que llevan a cabo los bancos centrales con las instituciones y bancos que integran el sistema financiero, este controla el volumen de créditos de la economía comprando deuda pública y estableciendo el tipo de descuento, de esta manera se provoca que los créditos se concedan a tasas más o menos caras a través de la utilización de tres instrumentos principales:⁵⁶

1. Coeficiente de reservas: a partir de 1995 para México el coeficiente es de 0%
2. Tasa de descuento: es la tasa de interés que el Banco Central está dispuesto a prestar sobre sus reservas a bancos comerciales.
3. Operaciones de mercado abierto: es la compra venta de valores gubernamentales.

4.6.5 Funciones del financiamiento externo.

La principal función consiste en transferir el ahorro de unos agentes económicos a otros que no tienen suficiente dinero para realizar las actividades económicas que desean.

La existencia del financiamiento externo es indispensable para el crecimiento y desarrollo económico de las empresas y del país, permiten la inversión en actividades productivas, además provoca que el ahorro de individuos pueda transferirse a otras personas, y que de no existir no se aprovecharía.

La utilización del crédito o del préstamo también permite realizar complejas operaciones.

Dichas operaciones se llevan a cabo mediante documentos escritos entre los que cabe destacar las letras de cambio, órdenes de pago, cheques, pagarés de empresa y bonos.

Estos son en general denominados títulos valores, que por ley pueden transferirse al igual que el dinero.

Cuando el emisor de un título valor no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado en el documento, escribe sobre éste la anotación 'no negociable', de esta forma el título ya no es transferible.

⁵⁶ Ibid. PARKIN .Pp 600 p. 356.

4.6.6 Financiamiento externo y sus repercusiones en la economía.

Como se mencionó con anterioridad, cuando la empresa se financia a través de instituciones distintas a ella misma, esta se identifica como fuente externa que puede ser una institución bancaria u una organización auxiliar de crédito. En este sentido todas las operaciones bancarias y los métodos para controlarlas forman parte del sistema crediticio de un país.

El nivel de actividad económica o la etapa del ciclo económico en que se encuentra un país en un determinado momento, puede deducirse a partir del sistema crediticio: cuando aumenta el volumen de créditos se está en una etapa de expansión económica, mientras que si disminuye el volumen de crédito, suele significar que se está en un periodo de recesión o en una depresión económica.

Las fluctuaciones del sistema crediticio pueden afectar al nivel de precios, ya que cuando aumenta el volumen de créditos se incrementa la oferta monetaria, lo que empuja al alza de los precios. Algunos economistas consideran que la inflación crediticia que precedió a la caída del mercado de valores de *Wall Street* en 1929 ⁴⁹ fue una de las principales causas de la crisis en los Estados Unidos de Norteamérica.

Los factores que influyen en el financiamiento pueden ser muchos, sin embargo en un intento para delimitarlos se consideran los siguientes, haciendo la aclaración de que no son limitativos:

1. Origen y naturaleza de quien solicita un financiamiento (persona física o moral)
2. Ciclo económico de la entidad solicitante.
3. Costos administrativos.
4. Costos de deuda. comisiones por servicios
5. Riesgos implícitos y explícitos del financiamiento. (estabilidad macroeconómica y sector en el cual se encuentra inmerso el ente económico)
6. Tasas de Interés. (costo del capital)
7. Vencimientos de los financiamientos. (periodo de recuperación y pago de capital e intereses)
8. Rendimientos generados por el uso de la deuda.

49. Ibid. Hernández Villegas. ... P. 4.

4.7 Elementos a considerar en la decisión de inversión y financiamiento.

Se han enumerado las variables para invertir y /o solicitar financiamientos. En la misma línea se deben de considerar aspectos tales como la utilidad (rendimiento) y costos.

Por tanto se podría considerar que la empresa debe de tener un "X" porcentaje de inversión en — capital de trabajo permanente —, un porcentaje en — capital de trabajo neto—, y optimizar el —capital de trabajo temporal — sin olvidar los rubros de utilidades, costos y riesgos.

Reiterando, las decisiones de cuando y cuanto invertir, así como de la elección de las fuentes de financiamiento que serán trascendentales para alcanzar con óptimos resultados el ciclo económico de la empresa. Se hace indispensable enumerar los elementos que se consideran en dichas decisiones:

Utilidades: toda empresa se crea con la idea de generar ganancias. Esta se traduce en un objetivo económico; las utilidades son el excedente de las ventas y otros ingresos menos costos de operación y gastos administrativos, se reflejan en el estado de resultados. *Figura 7*

En términos clásicos las empresas se crean para generar utilidades, pero hoy por hoy las empresas existen con la filosofía de perder lo menos posible, mantener las utilidades, mejorar sus procesos productivos, echar mano de la tecnología de punta, desarrollar a los proveedores, buscar una ventaja competitiva.

Empresa con recursos	
Estado de Resultados del periodo "Y" al periodo "Z"	
	Ventas
Menos	<u>Costo de Ventas</u>
	Utilidad Bruta
Menos	<u>Gastos de operación</u>
	Utilidad de Operación
Menos	<u>Costo Integral de Financiamiento</u>
	Utilidad antes de Impuestos
Menos	<u>Impuestos</u>
Igual	Utilidad Neta

Figura 7

Fuente: Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

Costos: La producción es la actividad central de la empresa manufacturera, ella tiene como elemento básico al costo, identificado como las erogaciones directas en materias primas, mano de obra y gastos de fabricación necesarios para la transformación de los semi elaborados a productos finales. Al minimizar dichas erogaciones se dice que se administra óptimamente las partidas del capital de trabajo conocidas como: inventarios, cuentas por cobrar, y efectivo, entre otras.

Muchas organizaciones surgen como pequeñas empresas, ya que se dispone de un procedimiento económico para obtener productos que requiere el mercado (fundamento para la creación de una empresa).

El propietario de la misma otorga menos atención a la actividad de producción porque supone que la domina de principio a fin, y sin requerir de consejos que le ayuden a mejorar el rendimiento de su empresa. Sin embargo, la necesidad de aventajar a sus competidores exige que se vincule la producción misma con la estrategia empresarial.

Por ello, la atención del empresario y la forma en que utiliza los recursos para producir, distribuir e intercambiar bienes y servicios destinados al consumo, esta directamente relacionada con el control de la producción y el control de los costos.

Una estrategia empresarial competitiva orientada a relacionar la producción y los costos, tiene como propósito fundamental la obtención de mayor productividad, con la mayor calidad y el más bajo costo posible.

En ocasiones esto se puede lograr a través de la aplicación de técnicas muy sencillas como; la distribución adecuada de la maquinaria de acuerdo con el proceso de producción, el análisis de los procedimientos de producción, el estudio de tiempos y movimientos. Y con ello incrementar la productividad.

Se pueden considerar dos tipos de productividad ⁵⁸:

- ◆ La física y
- ◆ La económica

58. RIGGS. James. Sistemas de producción. México, Noriega Limusa. Tercera edición. 1998.

Clasificación de la productividad.

La productividad física	La productividad económica
Se refiere a la optimización del empleo de los factores de producción; es decir, la materia prima, maquinaria y mano de obra.	Se refiere a la optimización del empleo de los recursos financieros; es decir, producir al costo mínimo un producto determinado.

Cuadro 21.

Fuente: Sistemas de producción

En forma prioritaria, la productividad de una empresa influye decisivamente en las utilidades que se pueden obtener.

Al empresario le interesa conocer el grado de productividad de su empresa en relación con el costo que significa producir.

Las economías de escala tienen normalmente en sus fábricas o talleres una base tecnológica, que llevan a un ahorro real de costos de producción derivados de la:

- ◆ Especialización del trabajo.
- ◆ Especialización del equipo.
- ◆ Especialización de las funciones gerenciales.

También permiten que se logren los objetivos económicos de la producción al:

- ◆ Satisfacer la necesidad de subsistencia de la empresa.
- ◆ Posibilitar el incremento de utilidades.
- ◆ Favorecer los márgenes de competitividad de la empresa.
- ◆ Facilitar el desarrollo, crecimiento y cambio de la empresa.

Por tanto nos interesan los costos cuando están relacionados directamente con la productividad de la empresa.

Además se hace ineludible que al utilizar las variables de tasa de interés, tiempo y riesgo se debe de precisar e identificar los conceptos de inversión, ahorro y financiamiento los cuales proporcionan elementos para la toma de decisiones en cuanto a que inversiones o financiamientos a corto plazo son importantes o necesarios para que una pequeña empresa manufacturera sea competitiva.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

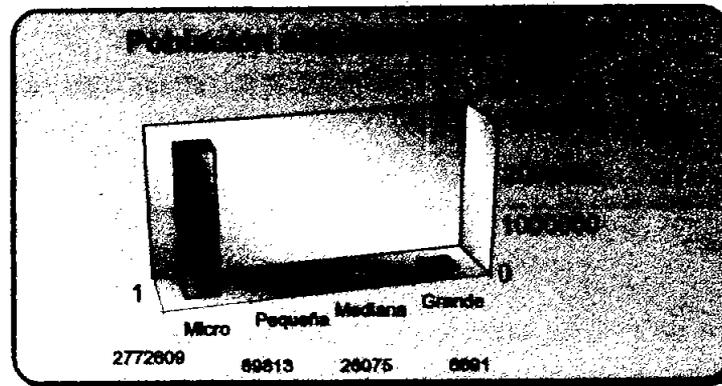
Capítulo V

Metodología

V. Metodología

5.1 Justificación: Empresas en México.

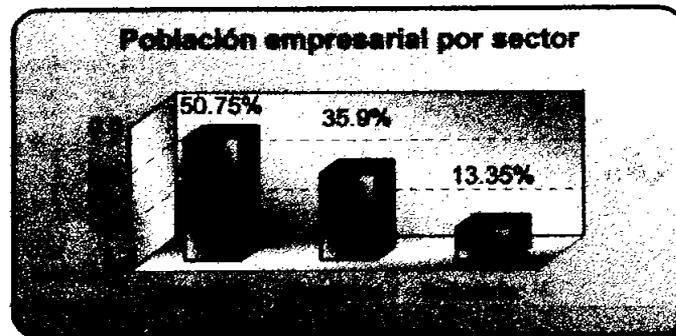
A manera enunciativa y con la finalidad de identificar plenamente el sujeto de la presente investigación, se inicia con la siguiente información: en México de acuerdo a los últimos censos económicos de 1999 elaborados por el INEGI, existen 2'897,188 empresas. De las cuales 2'772,609 son micro, 89,813 son pequeñas, 26,075 medianas y 8,691 son grandes.



Gráfica 7

Fuente: INEGI -Censos económicos 1999.

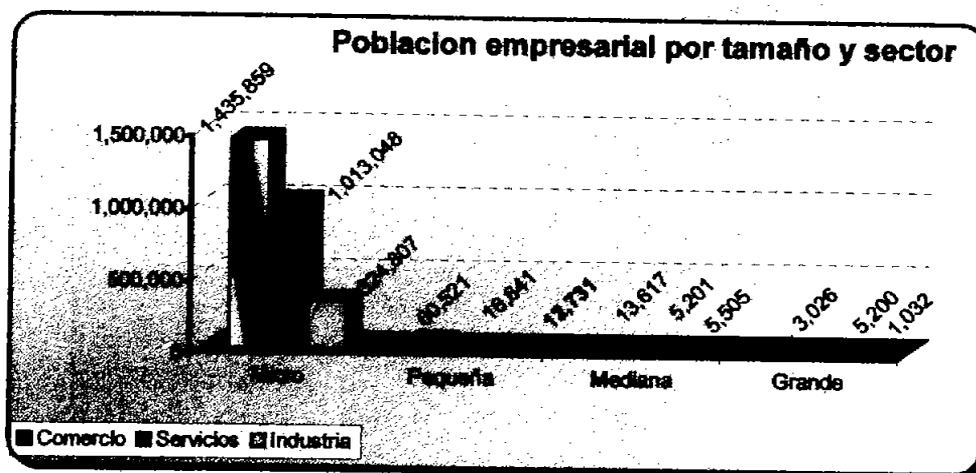
Del total de la población empresarial: 344,077 son manufactureras sin considerar su tamaño o característica específica, y están ubicadas en el sector industrial o secundario del país.



Gráfica 8

Fuente: INEGI -Censos económicos 1999.

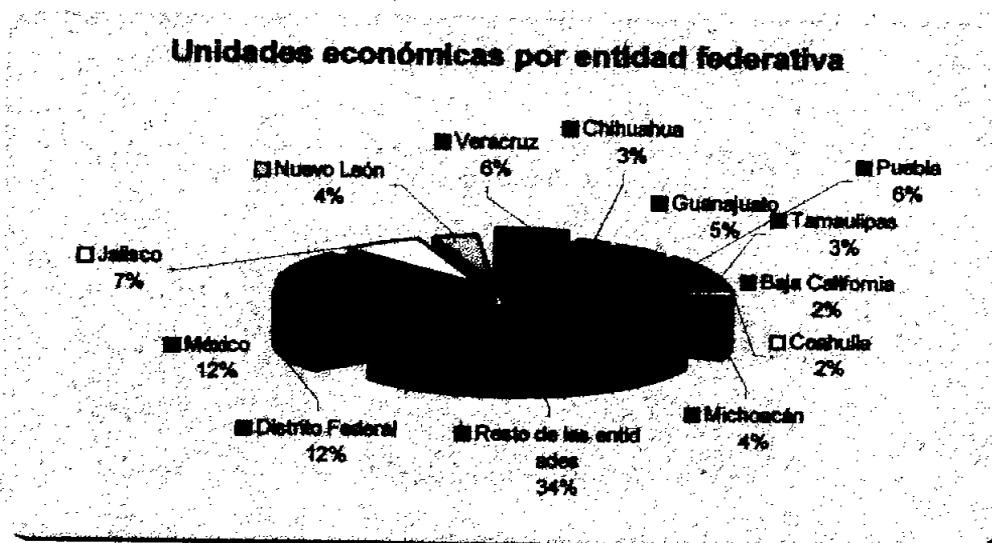
De las empresas manufactureras que hay en el territorio nacional, (cifras del censo económico de 1999 INEGI y publicados en 2002) existen **12,731** pequeñas empresas manufactureras, las cuales representan el **3.70%** del total de población manufacturera del país.



Gráfica 9

Censos económicos 1999. INEGI

En la misma línea si se considera la cantidad de empresas que existen por entidad federativa tenemos que el Distrito Federal es la que aloja el mayor número de unidades económicas con el 12.11%



Gráfica 10

Fuente: INEGI -Censos económicos 1999..

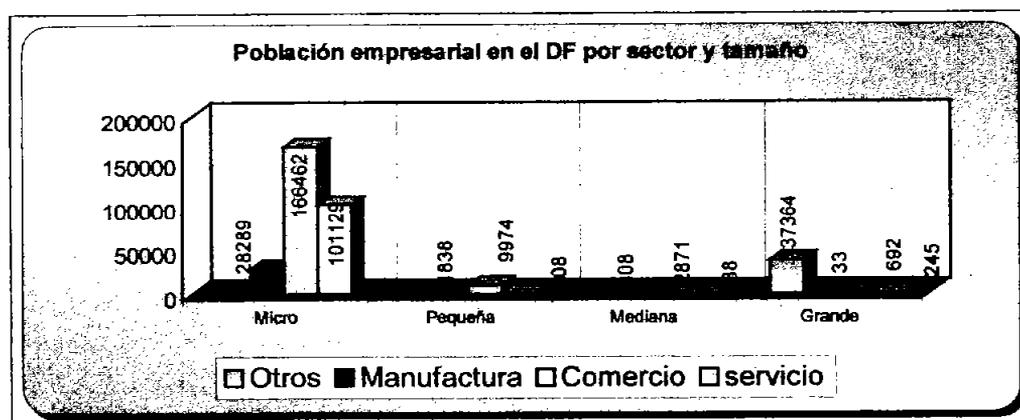
5.1.1 Pequeñas empresas manufactureras de México.

Tomando de referencia al capítulo I del presente trabajo, a la pequeña empresa manufacturera de México que en lo sucesivo se le identificará como la **PEMM**, se le definirá a fin de considerar sus implicaciones en cuanto a: su capacidad administrativa, de financiamiento e inversión, cultura empresarial, flexibilidad para adaptarse a los mercados y a las políticas económicas. Por tanto, La **PEMM**, es aquella empresa que se constituye para transformar a través de métodos y técnicas manuales o semiautomáticas productos intermedios o de consumo final para ofrecerlo a un nicho de mercado específico.

La **PEMM** está constituida conforme a las leyes vigentes de México y de acuerdo a la clasificación que emana de la Secretaría de Economía a través del DOF de 2002 y en el cual se indica que el número de empleados debe estar en el rango de entre 11 y 50 personas incluyendo al director general. Es importante resaltar que de la población empresarial total en México, el **99.7%** son Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPyMEs), que en conjunto producen el 42% del PIB y generan el 68% de empleo en el país.⁵⁹ Además es importante resaltar que tan sólo la pequeña empresa genera el 2.7% del PIB y emplea al 11.8% del personal.

5.1.2 Empresas en el Distrito Federal. (DF)

El presente estudio se enfocó en el D F, porque es la entidad federativa que ocupa el primer lugar en cuanto a población empresarial con **351,001** empresas.⁵⁹



Gráfica 11

Fuente: INEGI Censos económicos 1999

59. Programa de desarrollo empresarial 2001-2006. Plan Nacional de Desarrollo. "Por el desarrollo de la competitividad de las empresas", P. 27.

Del total de la población empresarial ubicada en el DF, 31, 068 son industrias que están distribuidas en las actividades económicas que a continuación se muestran en el cuadro 21; de las cuales 1,838 son pequeñas empresas manufactureras que representan el 5.92% de las unidades industriales en el DF.

Empresas manufactureras por rama económica en el D F (31,068)

Alimenticios, bebidas y tabaco	31.1%	Textiles, vestido y cuero	12.1%
Maderas. Incluye muebles	8.4%	Industrias metálicas básicas	0.1%
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	15.9%	Productos metálicos, maquinaria y equipo. Incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión	20.4%
Químicas, derivados del petróleo y carbón, hule y plástico	7.6%	Minerales no metálicos. Excluye los derivados del petróleo y del carbón	2.2%
Otras Industrias manufactureras	2.3%		
		Total	100%

Cuadro 22

Fuente: INEGI 1999

5.1.2.1 Antecedentes del DF.

El DF, fue el centro del Imperio azteca o mexicana; es una entidad político-administrativa de los Estados Unidos Mexicanos que ocupa la porción suroeste de la cuenca de la república mexicana. Esta limitado al norte, oeste y este con el estado de México y al sur con el estado de Morelos. Por su extensión territorial de 1499 Km² ocupa el último lugar de las entidades administrativas, pero es el principal centro industrial, comercial, de comunicaciones y transportes, demográfico, administrativo y cultural de todo el país.

Posee vías de comunicación de todo tipo, lo que la convierte en la entidad mejor comunicada, convergen en ella las principales carreteras y autopistas del país y cuenta además con el aeropuerto internacional "Benito Juárez".

Fue designado como lugar de residencia de los poderes federales del país a través de la promulgación de la Constitución de 1824.

El D F está conformado por 16 delegaciones: Azcapotzalco, Coyoacán, Cuajimalpa, Gustavo A. Madero, Iztacalco, **Iztapalapa**, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Álvaro Obregón, Tláhuac, **Tlalpan**, Xochimilco, Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Cuauhtémoc y Venustiano Carranza. (Antes de 1928 las 12 delegaciones enunciadas en primer orden eran conocidas como municipalidades).⁶

6. Ibid. Microsoft®

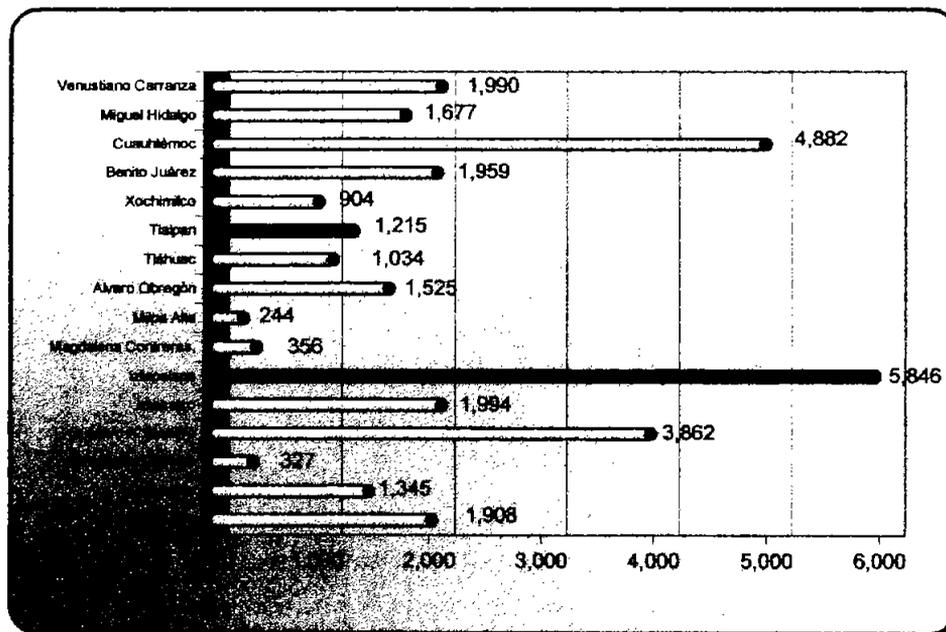
5.1.3 Empresas por delegación política en el DF.

En el D F existen **351,001** empresas que representan el **12.11%** del total de entidades de la república mexicana y están distribuidas indistintamente en cada delegación política.

La delegación Iztapalapa es la que aloja el mayor número de empresas con un total de 5,846, en segundo lugar se encuentra Cuauhtémoc con 4,882, y en último lugar se encuentra Milpa Alta con un total de 244 entes económicos.

En seguida se presenta la distribución empresarial por delegación política en el D F.

Población empresarial por delegación política



Gráfica 12

Fuente: Censos económicos 1999. INEGI.

En virtud de lo anterior se considero la delegación Iztapalapa en primer término para la aplicación del presente trabajo de investigación.

5.1.3.1 Antecedentes de la delegación Iztapalapa.

De acuerdo a la gráfica 12, Iztapalapa es la delegación con más empresas, aloja a **5,846** que representa el **18.82%** del total de entes económicos ubicados en el D F. ⁶⁰

60. www.iztapalapa.df.gob.mx

Motivo por el cual se le eligió para la presente investigación. Así como también por el apoyo recibido de parte de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa (AEI).

El nombre de Iztapalapa proviene del náhuatl, (Iztapalli-losas o lajas, Alt-agua, y Pan-sobre) que significa "En el agua de las lajas".

La delegación se encuentra situada en la región oriente del D F, cuenta con una superficie aproximada de 117 kms², mismos que representan casi el 8% del territorio de la capital de la República Mexicana.⁶¹

5.1.3.2 Antecedentes de la delegación Tlalpan.

Por otra parte la delegación Tlalpan cuenta con **1,215** empresas y que representan el **3.92%** de la población empresarial del D F. Ocupa el undécimo lugar en cuanto alojamiento de empresas.

Se definió esta delegación como complementaria en cuanto a la muestra de estudio ya que a través de la relación existente entre la Sección de Investigación y Estudios de Posgrado de la Escuela Superior de Comercio y Administración del IPN se contacto a la Asociación de Micro Empresarios de Tlalpan (AMIT), además esta sirvió como apoyo en la medida de que en Iztapalapa los empresarios se mostraban un tanto cuanto negados para apoyar las investigaciones de tipo académico.

La palabra Tlalpan se compone de dos vocablos de origen nahuatl, Tlalli que significa tierra y "pan" que indica sobre, sin embargo se le agregó la palabra firme, para que su significado quedase como "lugar de tierra firme". Se le conoce con ese nombre porque, a diferencia de los Xochimilcas y los Aztecas, Tlalpan nunca fue ribereña de la laguna, y por lo tanto sus habitantes no vivían ni sembraban en chinampas.

Tlalpan es la delegación más grande del D F en cuanto a extensión territorial se refiere, en ella se realizaron dos huelgas que marcaron la pauta del descontento social que existía en aquella época en todo el país, la de la Fábrica de Papel "Loreto y Peña Pobre" y la de la Fábrica de Hilados y Tejidos "La Fama Montañesa."⁶¹

61. Cuaderno Estadístico Delegacional Edición 2000 Pp. 79 y 80.

5.1.3.3. Empresas integradas a una asociación empresarial.

Por la representatividad de las empresas que se encuentran en Iztapalapa y la cercanía de Tlalpan a Iztapalapa, el estudio abarcó a entes que se ubican en éstas dos delegaciones del D F., como no se contaba con la información de ¿cuántas empresas manufactureras pequeñas se encontraban en cada una de las delegaciones mencionadas? se consideró a aquellas que forman parte de la Asociación de Empresarios de Iztapalapa (AEI) y de la Asociación de Micro Industriales de Tlalpan (AMIT).

5.1.3.4 Objetivo de la AEI y de la AMIT.

El objetivo de la AEI es el de apoyar y orientar a sus asociados en materia legal, fiscal, contable, así como también en la gestoría que realicen ante organismos sociales. Además les brindan cursos de capacitación y seminarios a directores de empresas, se ofrecen servicios de fax, renta de salones y se les distribuye la edición de un boletín informativo.

La AEI se localiza en avenida Año de Juárez # 308, colonia Granjas San Antonio, C. P. 09070. Iztapalapa, México D F., la asociación cuenta con 61 miembros activos⁶²

Por otra parte, la AMIT fue fundada en 1992, su misión es la de unir a empresarios, representantes de instituciones educativas y de dependencias gubernamentales para proporcionar capacitación en temas de importancia a los asociados y a su personal en diferentes áreas a fin de mejorar el funcionamiento de sus empresas, así como también promover la integración entre el personal y directores de cada una de ellas. La asociación cuenta con 31 agremiados.

5.2 Planteamiento del problema.

La actividad industrial en México ha contribuido a difundir una cultura de eficiencia, cooperación y responsabilidad social, por lo que las pequeñas empresas manufactureras son parte estratégica para el crecimiento y desarrollo del país. Sin embargo, este sector de la economía mexicana se ha visto mermado por los cambios en la política gubernamental nacional e internacional es decir por la apertura comercial

62. www.aei.org.mx

Para que las pequeñas empresas manufactureras se mantengan, se requiere de la aplicación de tecnologías y nuevas técnicas financieras, cuyo objetivo primordial sea: la estabilidad, el fortalecimiento y el crecimiento, además de permitir lograr competitividad financiera a través de la productividad y calidad con función a la administración del capital de trabajo. Por lo anterior se desprende el siguiente planteamiento:

¿ Cuáles son aquellos elementos del capital de trabajo que requieren de un manejo óptimo dentro de la pequeña empresa manufacturera de México para que ésta alcance estabilidad, crecimiento y sea competitiva financieramente?

5.3 Objetivo de la Investigación.

Al término de la investigación se pretende determinar cuales son aquellas inversiones y financiamientos del capital de trabajo que tienen una influencia sensible para poder incrementar la competitividad financiera de la **PEEM**.

5.4 Hipótesis.

La hipótesis de investigación es un supuesto básico y con ella se propone tener una guía para responder al planteamiento del problema:

H₁. La administración del capital de trabajo optimiza todo el ciclo económico de la pequeña empresa manufacturera de México.

H₂. A mayor administración en el capital de trabajo, se logrará mayor competitividad financiera en la pequeña empresa manufacturera de México.

5.4.1 Variables

Las variables se clasificaron en:

Independientes

- Perfil de la empresa: pequeña empresa manufacturera del DF integrada en AEI o AMIT.
- Información de producción y productividad: nivel de producción y capacidad instalada.

- Información financiera: inversiones y fuentes de financiamiento a corto plazo.
- Aspectos macroeconómicos: apoyos externos no financieros
- Información comercial: mercado y expectativas, visión y objetivos de la empresa.
- Sector manufacturero: derivados del petróleo, alimentos y bebidas, papel, imprentas.

Dependientes

- Capital de Trabajo: efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar
- Competitividad financiera: precio, tiempo de entrega, flexibilidad crediticia

5.5 Tipo de investigación.

El presente estudio tiene como propósito describir la importancia y beneficios de administrar financieramente el capital de trabajo de una pequeña empresa manufacturera de las delegaciones políticas Iztapalapa y Tlalpan, que esta integrada a una asociación.

De acuerdo con el periodo en que se captó la información, es una investigación de tipo prospectivo, con función a la evolución del objeto de estudio este es de tipo transversal ya que los datos se tomaron en un sólo momento no se manipuló ni se modificó a las empresas que están integradas en la AEI y en la AMIT, respecto a la comparación de las poblaciones el estudio es de tipo descriptivo ya que se describe una población, y de acuerdo con la interferencia del investigador en el fenómeno que se analiza esta es de tipo observacional, ya que sólo se describe,^{63 y 64}

5.6 Marco muestral. (Empresas manufactureras integradas en la AEI y en la AMIT)

El estudio abarcó a empresas pequeñas manufactureras asociadas a la AEI y de la AMIT, ubicadas en Iztapalapa y Tlalpan respectivamente; para referir un marco muestral se contó con los directorios de la AEI y de la AMIT. Cabe señalar que las asociaciones al recibir la invitación a participar en la investigación demostraron una excelente disposición en cuanto a tiempo y para proporcionar información. Bajo este esquema se deliberó, que las empresas debían de tener la misma probabilidad de ser elegidas.

63. HERNÁNDEZ SAMPIERI Roberto. *Metodología de la investigación*. México, Mc Graw Hill. 1991. P. 184.

64. MÉNDEZ RAMÍREZ Ignacio. *El protocolo de Investigación. Lineamientos para su elaboración y análisis*. México Trillas, 1990. 210 pp

Además una de las limitantes que se encontraron es el no contar con estadísticas precisas respecto a cuantas empresas pequeñas manufactureras existen por delegación, por lo que se reflexionó que lo más viable eran los entes integrados a una asociación.

A las empresas de la AEI se les aplicó la encuesta el día 27 de agosto de 2002, fueron aquellas que asistieron a la "comida de la amistad"²⁶, y cuyo registro mostró una presencia de 20 representantes del total de empresas integrantes a la AEI.

Por otra parte el directorio base para la aplicación de las encuestas a la AMIT fue proporcionado por la Sección de Posgrado de la Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) Unidad Tepepan del Instituto Politécnico Nacional (IPN). Y fueron aplicadas en Enero del 2003, durante una sesión de capacitación. En este sentido la ESCA Tepepan, tiene firmado un convenio de colaboración de capacitación con la AMIT.⁶⁵ por ello fue posible el contacto con estos empresarios.

5.7 Recolección de los datos.

La recolección de los datos se realizó por medio de entrevistas personalizadas cuyo instrumento fue el cuestionario, el cual se aplicó tanto en la AEI durante la "comida de la amistad" que tiene por finalidad reuniones de trabajo, como en la AMIT, en la sesión de capacitación que se imparte en las instalaciones de ESCA Unidad Tepepan.

Población entrevistada

	Iztapalapa AEI (1)	Tlalpan AMIT (2)	Suma
Directorio de socios	61	31	92
Asistentes a la comida de la amistad 27-08-02	20		20
Asistentes a la capacitación de ESCA Unidad Tepepan		12	12
Empresas a las que se les aplicó la encuesta	20	5*	25
Empresas que son pequeñas manufactureras	13	4	17

Cuadro 23

Fuente: (1) Página web de AEI, (2) Directorio de la AMIT

*Es un número pequeño en relación al directorio, ya que por naturaleza la mayoría de las empresas que llegaron a la capacitación son micro industriales (No sujetos de estudio y no reunieron las características de pequeñas empresas).

65. IPN, ESCA Unidad Tepepan. Sección de Posgrado. M en C. Hilda Benítez Gurrola. Directora del proyecto de investigación "Cadenas productivas" con microindustrias de Tlalpan. Las sesiones de capacitación se realizan el primer miércoles de cada mes.

26. El tercer Jueves de cada mes la AEI organiza la comida de trabajo denominada "De la Amistad". En ella asisten los representantes legales y/o dueños de las empresas ya que se tienen invitados especiales, como el Delegado Político, el Jefe de Seguridad Pública o representantes de ONG's por mencionar algunos.

NOTA: El marco muestral se consideró en base a la tesis de Maestría: *El posgrado en finanzas ante los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras* de la Lic. María Eugenia Carrión Suárez cuya asesora fue Dra. Nadimía Simón Domínguez 1999.

Para este estudio, el levantamiento de datos fue a través de la entrevista personal, utilizando como instrumento el cuestionario con 49 preguntas, 41 de ellas con escalamiento tipo Likert, y 8 son preguntas abiertas, la finalidad es obtener opiniones directas del entrevistado. La aplicación de la encuesta fue en un tiempo único de Octubre de 2002 a Marzo de 2003.⁶²

El cuestionario consta de las siguientes partes: (ver anexo 2)

1. **Perfil de la empresa**, diseñado con la finalidad de ratificar que la encuesta se aplicó a la **PEMM**. En esta parte se pretendió identificar que las empresas fuesen pequeñas y manufactureras, así que si después de recolectados los cuestionarios no se cumplía con este requisito, estas no se considerarían para la determinación de los resultados.
2. **Producción y productividad**, esta parte fue creada con el fin de identificar si la empresa encuestada cuenta con parámetros de medición que le indiquen si es productiva en cuanto a sus procesos de producción, mano de obra e inventarios se refiere. (Ya que la investigación descansa en el ciclo económico de la **PEMM**)
3. **Capital de trabajo**, con este apartado se considero observar la posición del ejecutivo o dueño de la entidad económica respecto al manejo de conocimientos, el grado de importancia y la administración que realiza en cada uno de los elementos que integran el capital de trabajo dentro de la empresa.
4. **Y 5. Financiamiento a corto plazo y apoyos no financieros** respectivamente, cuyo objetivo es conocer si la **PEMM** se ha beneficiado con alguno de los programas creados por el gobierno federal o regional (DF) para apoyar a las MPyME's en cuanto a fuentes de financiamiento y de capacitación empresarial en mano de obra.
6. **Mercado y expectativas**, sección de la encuesta que buscó identificar que posición tiene la **PEMM** respecto al mercado en el que se encuentra, como ha respondido a su competencia, y cuales son sus expectativas de crecimiento en el corto plazo. En esta parte se consideran los 4 factores de la competitividad.

Se realizó una prueba piloto con el objeto de probar el cuestionario y determinar los tiempos de aplicación, como resultado se obtuvo que la empresa piloto contesto en un tiempo de 30 minutos.

Además, se solicitó que las encuestas fueran contestadas directamente por los directores de las empresas o los accionistas mayoritarios a fin de tener un perfil constante del entrevistado.

La muestra total obtenida de ambas asociaciones fue de 25 empresas, y de las cuales sólo 17 de ellas cumplieron con las características de tamaño y sector, es decir pequeñas y manufactureras.

El error estándar para la muestra se determinó de la siguiente manera:

Error estándar

	N	n	%
Iztapalapa: AEI N ₁ n ₁	527	13	76.47
Tlalpan: AMIT N ₂ n ₂	110	4	23.53
Suma	637	17	100.00

Cuadro 24

Fuente: INEGI, AEI, AMIT.
Ver anexo 1

$$\sqrt{637 - 17 / 637 - 1} = \sqrt{0.9748427} = 0.98734122$$

Por lo tanto $1 - 0.98734122 =$ **1.265878 % => error estándar** ⁶⁵

Lo anterior significa que se está trabajando con el 98.73% de confianza, es decir habrá 1.265878% de probabilidad de que difieran los resultados. ⁶²

5.8 Procesamiento de la información.

En primer orden se procedió a revisar que cada uno de los cuestionarios estuviese contestado completamente, para después identificarlo con S y un número (del S-1 al S-17).

A continuación, se identificaron aquellas variables que tipifican a las empresas, a los elementos del capital de trabajo y a la competitividad financiera de acuerdo a los puntos 1 al 6 del cuestionario.

62. *ibid* Sampieri P. 210

65. Dr. Ignacio MERCADO GASCA. *Tesis doctoral. Modelo de asociación para mejorar la operación de las PYMES en el Valle de Toluca.* * Mención honorífica. México 2001 Págs. 48 y 210.

Finalmente, el procesamiento de la información se realizó en hoja de cálculo Excel, con la aplicación de funciones estadísticas. El análisis estadístico fue de tipo descriptivo.

En la misma hoja de cálculo se plasmaron las gráficas correspondientes para la presentación de resultados.

5.9 Comentarios a la recolección de Información.

Es importante destacar que en el proceso de recopilación de la información en ambas asociaciones se encontraron dificultades tales como:

- ◆ Renuencia de los entrevistados a contestar el cuestionario sin tomar en cuenta la carta de presentación de explicación de motivos de los fines del trabajo a realizar.
- ◆ Algunos empresarios recibieron el cuestionario en la comida de la amistad o en la capacitación de los microindustriales, otros programaron una cita para que se asistiera a las instalaciones de sus empresas y en ella fuese devuelta la encuesta ya contestada. Sin embargo, y por petición de los empresarios, se llamaba para ratificar la fecha de la cita y que desafortunadamente se modificaba la cita inicial, además de que en algunos casos se canceló definitivamente por falta de tiempo por parte de los empresarios o sus directivos. Cabe aclarar que se perdieron unos cuestionarios.
- ◆ Algunos empresarios sencillamente comentaron desde el principio que tenían mucho trabajo y no contaban con el tiempo suficiente para colaborar en la investigación.
- ◆ De acuerdo a la revisión de la estadística aplicada, algunos cuestionarios se desecharon por tener inconsistencias en las respuestas de las preguntas planteadas.
- ◆ En la AMIT el problema radicó en que los socios son microempresarios por lo que la mayoría de ellos no reunieron el perfil correspondiente.

5.10 Presentación de los resultados.

Los resultados obtenidos se presentan en el próximo capítulo en forma de tablas y gráficas que muestran las respuestas de la encuesta.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Capítulo VI

Resultados.

VI Resultados

A continuación se presentan las derivaciones que se obtuvieron de las encuestas aplicadas para la investigación: "El capital de trabajo, estrategia para lograr la competitividad financiera en la pequeña empresa manufacturera de México" dichos resultados están en el orden de acuerdo al cuestionario. Ver anexo 2

Nombre del bloque de preguntas	Número de preguntas
1. Perfil de la empresa,	1 - 5
2. Producción y productividad,	6 - 14
3. Capital de trabajo,	15 - 27
4. Apoyos financieros,	28 - 35
5. Apoyos no financieros	36 - 42
6. Mercado y expectativas	43 - 49

Las entrevistas se aplicaron a directores de las empresas asistentes a los eventos mencionados con anterioridad y fueron verificados conforme a los directorios proporcionados por la AEI y la AMIT. Cabe señalar que se tomaron en cuenta sólo aquellas empresas que reunieron las características de ser pequeñas y manufactureras.

6.1 Perfil de las empresas encuestadas.

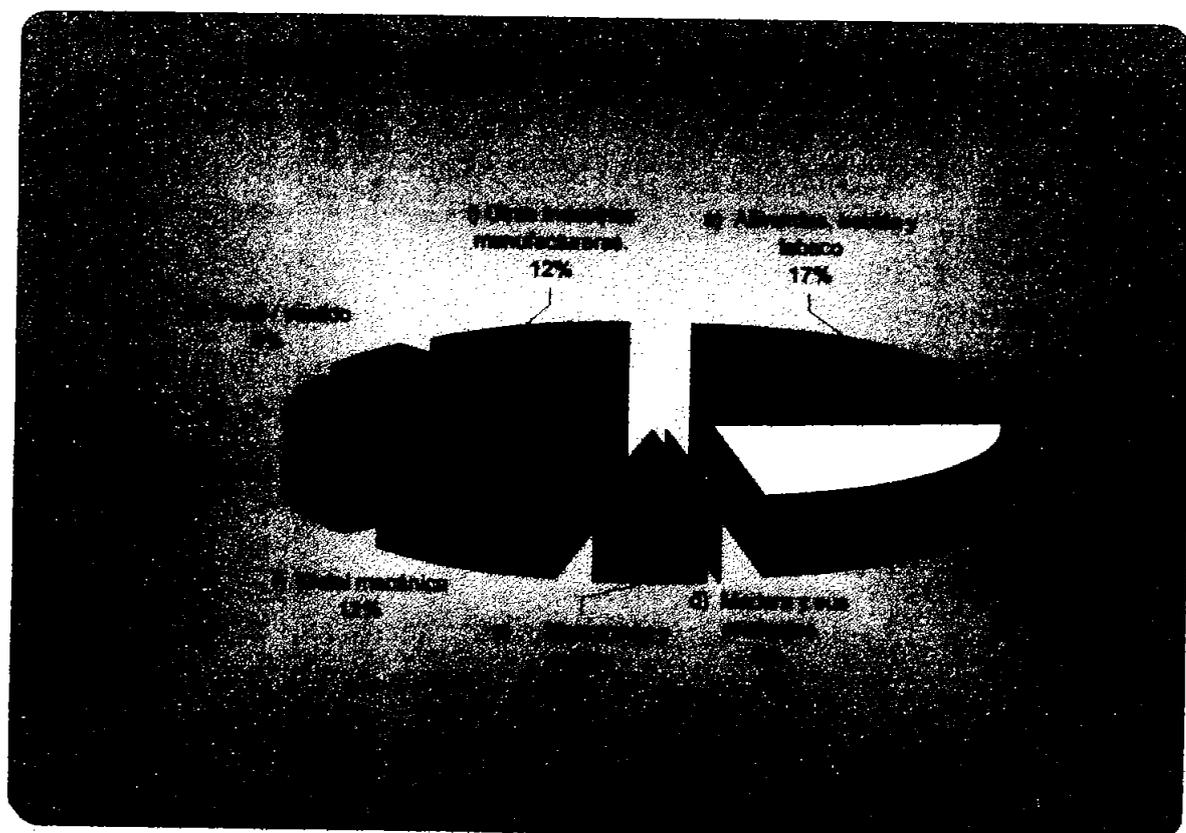
Las características básicas de las **PEMM** encuestadas son la antigüedad, el personal ocupado, y forma de constitución en cuanto al capital social, por tanto tenemos que:

Las características particulares de las entidades encuestadas son:

Años de constituida		Personal ocupado		Constituida como:	
Rango	%	Rango	%	Rango	%
a) 1-3 a	6	a) 1-20 p	34	a) Persona Física con actividad empresarial	24
b) 4-6 a	18	b) 21-40 p	18	b) Sociedad Anónima	18
c) 7-9 a	6	c) 41-60 p	24	c) Sociedad Anónima con Capital Variable	58
d) 10-12 a	18	d) 61-80 p	18	d) Sociedad de Responsabilidad Limitada	0
e) + de 12 a	52	e) 81-100 p	6	e) Otra. Especifique	0
Total	100		100		100

Cuadro 25. Fuente: Cuestionario - El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM
a = años
p = personas

En el mismo sentido; las empresas que se les aplicó la encuesta están inmersas en diversos sectores de la economía, la de mayor frecuencia fue la industria de derivados del petróleo y sustancias químicas con el 23%, le siguió la rama del papel, imprentas y editoriales con el 18%, con el 17% fue alimentos, bebida y tabaco, del sector metal mecánica se obtuvo el 12%, mientras que textil y vestido, de construcción así como de maquinaria y equipo con el 6% cada una y el restante 12% correspondió a empresas de diferentes ramas.

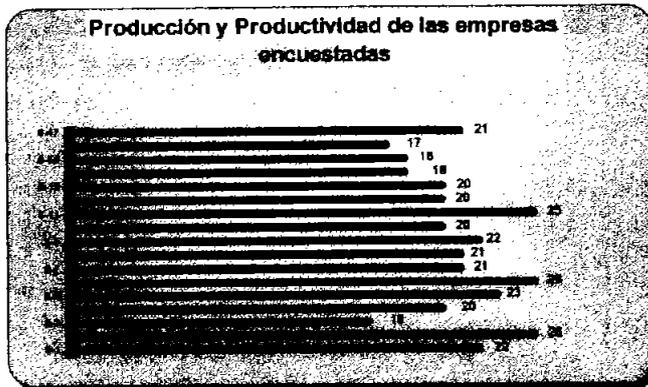


Gráfica 13

Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PENM

6.2 Producción y productividad.

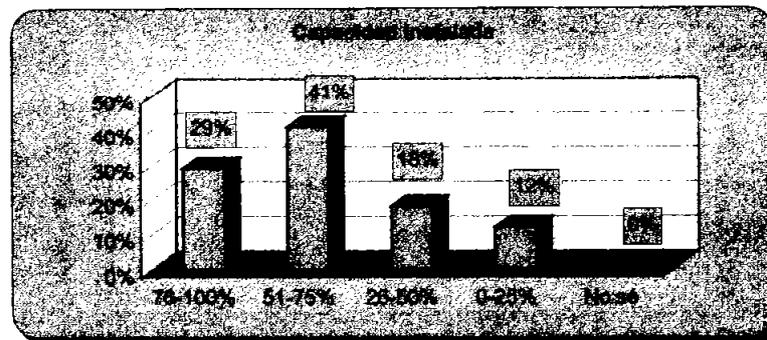
En cuanto a la productividad en el proceso de producción, las **PEMM** alcanzaron la siguiente evaluación (La medición se diseñó considerando que una empresa es productiva si alcanza 25 puntos y no productiva si sólo logra 5 puntos; de acuerdo al escalamiento tipo Likert, denominada aditiva)



Se destaca que sólo el **18%** de las **PEMM** entrevistadas alcanzan el **100%** de productividad, el **42%** de ellas esta en el rango del **85 y 95%**, sólo el **12%** esta por debajo del **60%**.

Gráfica 14
Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

Los resultados anteriores también reflejan lo inherente a la capacidad instalada, el **29%** supone que emplea del **76 al 100%** de sus instalaciones (es decir espacio y maquinaria), el **41%** dice ocupar entre el **51 y 75%**, el **18%** hace mención que utiliza entre el **26 y 50%** y el **12%** de las empresas aprovecha menos del **25%**, en este aspecto se considera que el total de los empresarios entrevistados si conocen sobre la capacidad instalada pero también reconocen que podría ser utilizada de mejor manera para lograr competitividad en el mercado y cumplir de manera más eficiente a sus clientes.



Gráfica 15
Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

6.3 Capital de trabajo.

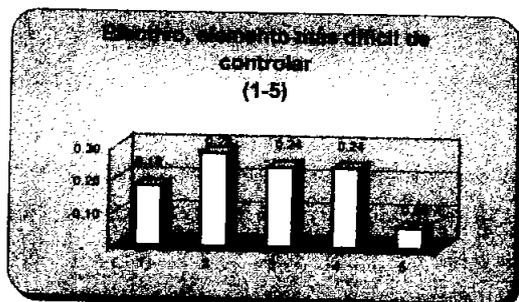
6.3.1 Identificación de las partidas del capital de trabajo en la PEMM

En sentido teórico un director de empresa debe conocer todas y cada uno de las partidas que integran el capital de trabajo de su empresa, sin embargo esta suposición queda a nivel teórico ya que la encuesta arroja lo siguiente:

El **47%** de los entrevistados dicen que si conocen todos los elementos que integran el capital de trabajo, el **29%** sólo los importantes y un **24%** únicamente tiene conocimiento de algunos.

6.3.2 Administración de las partidas del capital de trabajo

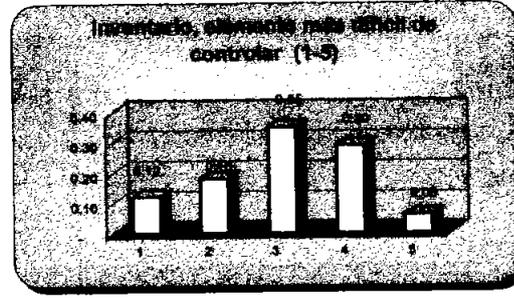
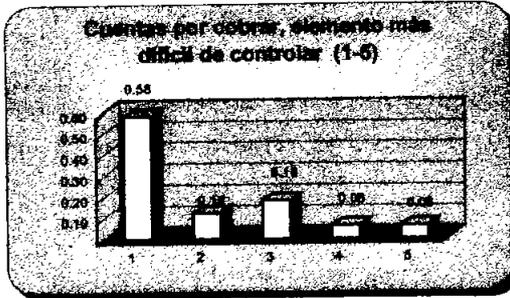
Con respecto a la experiencia que tienen los encuestados sobre la gestión de los elementos que integran el capital de trabajo, los resultados reflejan que las partidas difíciles de administrar son en el siguiente orden:



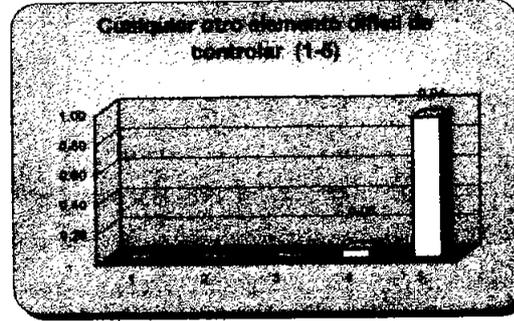
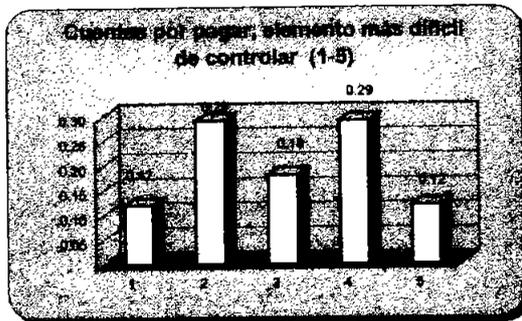
Gráfica 16

El rubro de **efectivo** se encuentra en la 4ª. Posición respecto a la dificultad para administrarlo.

El **58%** de los entrevistados coincide que la partida más difícil de administrar es la de cuentas por cobrar, mientras que el **29%** de los empresarios no se deciden si el siguiente rubro más problemático es el de las cuentas por pagar o se ubica hasta la 4ª posición, en el tercer sitio con el **35%** determinó que se encuentra bien definido el rubro de los inventarios, el **24%** esta de acuerdo que al administrar el efectivo no existe peligro alguno y el **94%** establece que cualquier otra partida en ese orden no representa inconveniente para administrar eficazmente al capital de trabajo.



Gráfica 17 y 18. La administración de *cuentas por cobrar* es la más difícil de administrar y el rubro de *inventarios* se encuentra en la tercera posición.



Gráficas de la 19 y 20. La gestión de las *cuentas por pagar* esta para algunos directores en la 2ª. Posición para otros en la 4ª. Es decir no hay una clara definición respecto a la dificultad para administrar esta partida.
Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

6.3.3 Importancia de las partidas del capital de trabajo

Respecto a la importancia de las partidas del capital de trabajo, en el ciclo operativo de la empresa, la utilización de controles que ayuden a disminuir las desviaciones de los resultados de acuerdo a la planeación de los mismos, en las partidas corrientes y el uso de la información financiera para incrementar la utilidad de operación de la **PEMM** respectivamente, el resultado obtenido fue:

El **91%** de los encuestados esta totalmente de acuerdo en la importancia de la administración financiera para lograr un ciclo económico eficaz, así como de la utilización de información financiera para tales fines. Cabe señalar que se encontró una contradicción respecto a la respuesta anterior; ya que los empresarios **si** consideran significativos los controles para administrar las partidas del capital de trabajo, sin embargo **no** los emplean ya que el **90%** de ellos no lograron describir un control de aplicación en la empresa.

6.3.4 Relación entre las partidas que integran el capital de trabajo.

En cuanto a la relación que guarda el saldo de cada partida corriente con el capital de trabajo total según la información financiera, el resultado obtenido fue de la siguiente manera:

1. Cuentas por cobrar a capital de trabajo total = **46.90%**,
2. Inventarios a capital de trabajo total = **32.09%**
3. Efectivo (caja y bancos) a capital de trabajo total = **22.08%**
4. Sólo 4 encuestados no supieron al respecto.

En cuanto a pasivos a corto plazo, la relación que guarda dicho saldo con el capital de trabajo total es de **38.07%**.

Los porcentajes anteriores representan la actual operación de las empresas en relación al capital de trabajo total, pero si se considera una información financiera ideal para los empresarios encuestados en cuanto a la relación con el activo total se obtuvo lo siguiente:

- ◆ Activo circulante en función al activo total **38.60%**
- ◆ Pasivo circulante en función al activo de la empresa **30.75%**

Distribuido de la siguiente manera:

Partidas circulantes	
Activo circulantes a Activo total => 38.60%	Pasivo corto plazo a Pasivo + Capital => 30.75%
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Caja y bancos => 22.35% ◆ Inversiones temporales => 12.75% ◆ Cuentas por cobrar => 35.05% <ul style="list-style-type: none"> ◆ Inventarios => 21.55% ◆ Impuestos por acreditar => 8.30% <p style="text-align: center;">Suma activo circulantes = 100%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Proveedores => 43.00% ◆ Acreedores diversos => 23.00% ◆ Créditos bancarios => 17.00% ◆ Impuestos por pagar => 17.00% <p style="text-align: center;">Suma pasivo corto plazo = 100%</p>

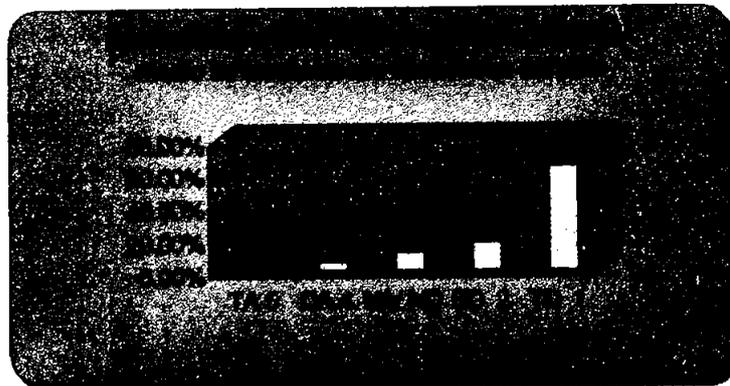
Figura 8.

Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

Nota: El rubro de inversiones temporales, fue determinado por diferencia en los porcentajes, en relación a los demás rubros de inversión (capital de trabajo bruto). En el entendido de que la pequeña empresa difícilmente obtiene superávit en los flujos de efectivo.

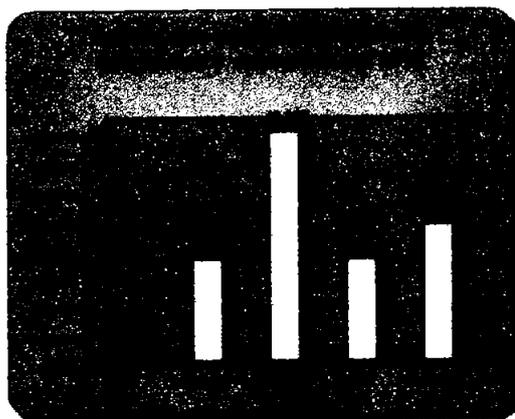
6.4 Apoyos financieros y no financieros.

Siguiendo con la aplicación del cuestionario; este rubro fue referido a las oportunidades en cuanto a las alternativas de financiamiento a corto plazo que ofrece el SFM para la **PEMM**, el **64%** de los encuestados están totalmente convencidos de que los medios para financiarse en el país no están acordes a la realidad de la pequeña empresa.

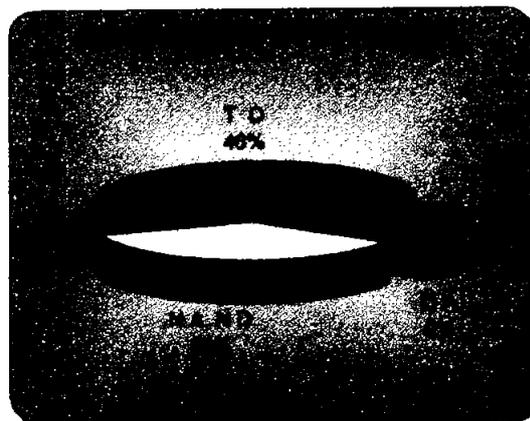


Gráfica 21 Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

En la misma línea, el **40%** de las empresarios encuestadas dicen que sólo cuentan con información básica sobre los apoyos financieros, lo que conlleva a que el **46%** están totalmente en desacuerdo que estos apoyos puedan beneficiar a las empresas a través de programas y convenios del SFM, además hay que resaltar que el **36%** de los entrevistados son indiferentes a las políticas financieras del país.



Gráfica 22

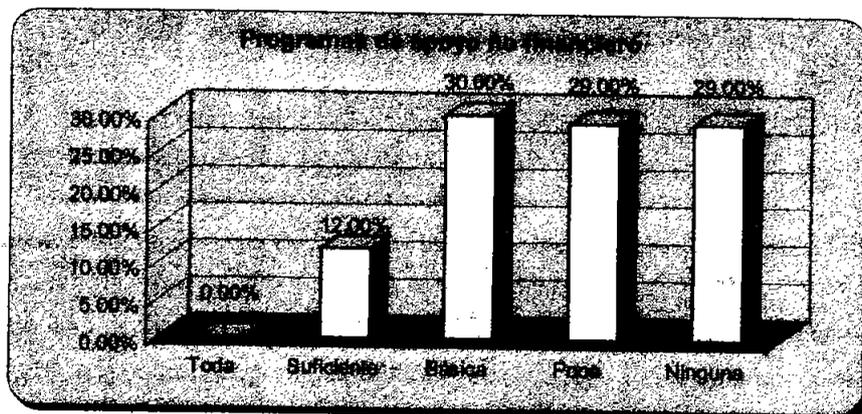


Gráfica 23

Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

En cuanto a apoyos no financieros las empresas que contestaron el cuestionario no cuentan con datos y fuentes suficientes que les proporcionen la información en cuanto a cursos de capacitación y de tecnología.

En este sentido el resultado arroja que el 30% de los entrevistados sólo cuenta con información básica y el 58% tienen poca o ninguna información al respecto, cabe aclarar que las fuentes de información son pocas e independientemente de que las empresas estén integradas a una asociación o un gremio empresarial. El 12% de los entrevistados dicen que si cuentan con suficiente información respecto a capacitación y actualización de tecnologías.

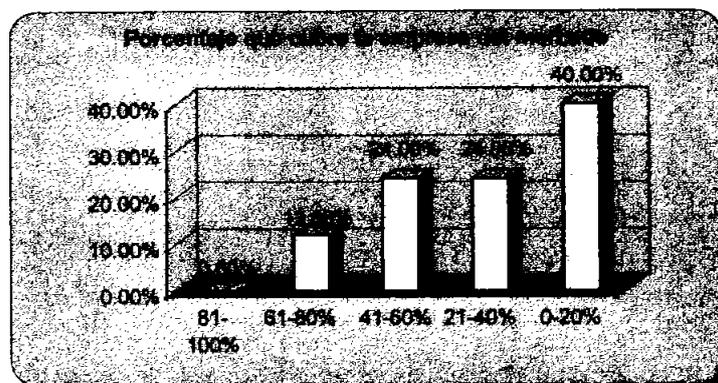


Gráfica 24

Fuente: Cuestionario – El capital de trabajo estrategia para lograr competitividad financiera en la PEMM

6.5 Mercado y Expectativas.

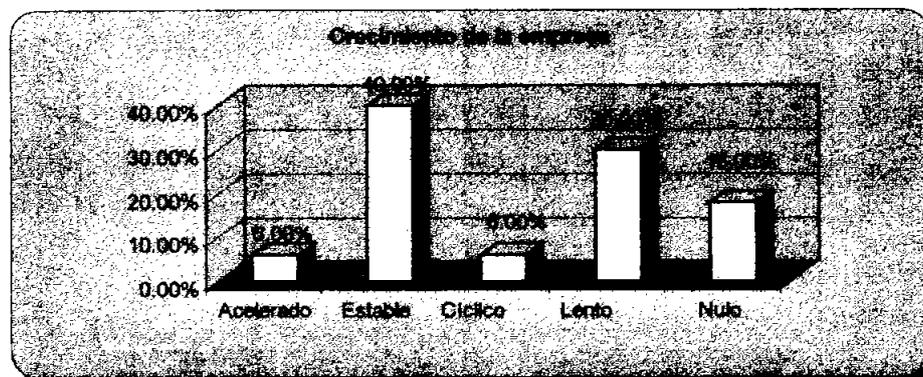
Respecto al posicionamiento de la **PEMM** en el mercado los resultados emanados fueron poco satisfactorios ya que el **40%** de ellas sólo cubren entre el 0 y el 20%, el **24%** cubre del 21 al 40%, otro **24%** entre el 41 y 60% mientras que sólo el **12%** alcanza el parámetro del 61 al 80%.



Gráfica 25

Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la PEMM

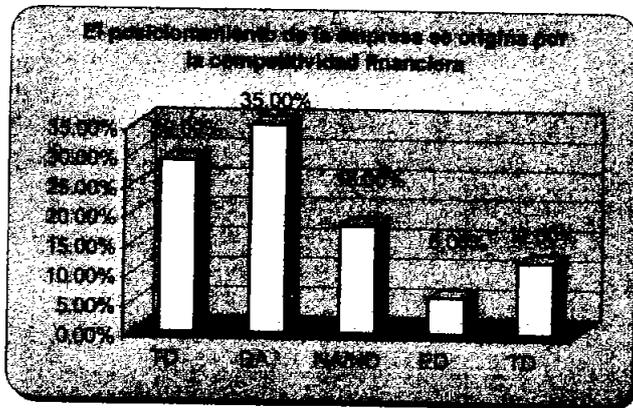
El entrevistado opinó en cuanto a la evolución y expectativas de crecimiento de la empresa, y resultó que el **40%** piensa que su crecimiento es estable, el **30%** dice que su crecimiento ha sido lento y el **18%** discurre que no lo ha tenido



Gráfica 26

Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la PEMM

En esta parte del cuestionario se puntualizo en la competitividad que tiene y debe lograr la empresa en el mercado.

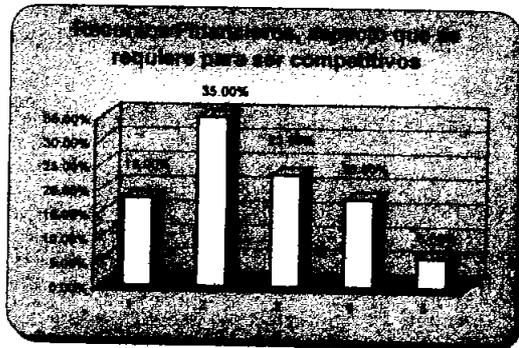


En este mismo sentido el 35% de los encuestados están de acuerdo que al tener competitividad financiera se refleja en precio de venta, plazo de crédito, descuentos por pronto pago, tiempos de entrega; también genera utilidades y fidelidad del cliente, mientras que el 12% esta totalmente en desacuerdo en los resultados anteriores.

Gráfica 27

Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la PEMM

Respecto a la perspectiva que tiene el entrevistado, acerca de los factores para obtener competitividad financiera, las respuestas indican que no son cuatro de acuerdo a la teoría neoclásica sino cinco (recursos, políticas, estabilidad, mercados y capacitación)



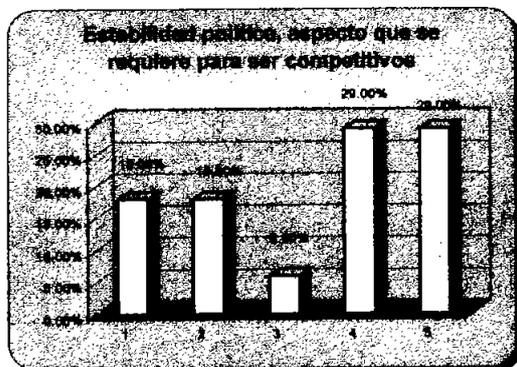
De los cinco agentes que inciden en la competitividad financiera para la PEMM, el 35% de los encuestados consideran que el factor financiero ocupa el segundo lugar para lograr competitividad financiera.

Gráfica 28

La política económica es un factor no determinante para considerarlo como elemento para alcanzar competitividad.



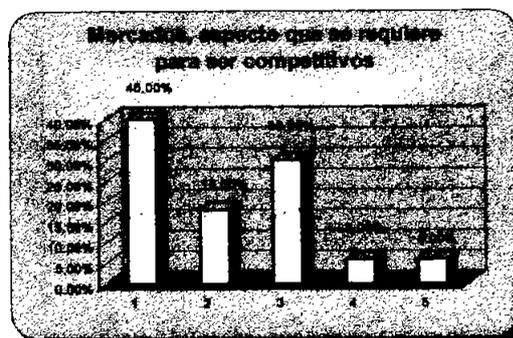
Gráfica 29



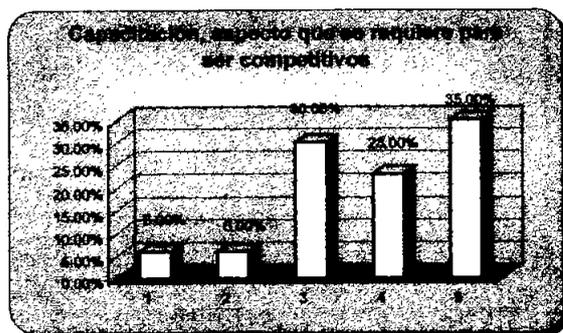
En cuanto al factor de la estabilidad económica, esta ocupa el 4° o 5° lugar con el 29% respectivamente para lograr competitividad en las operaciones diarias de la **PEMM**.

Gráfica 30

Mientras que el mercado como factor para lograr competitividad financiera esta en 1er. lugar ya que el 40% de los encuestados esta totalmente de acuerdo en que este es fundamental para que la **PEMM** coloque sus productos.



Gráfica 31



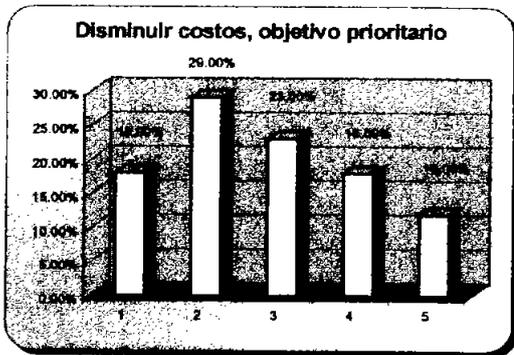
Por otro lado el 35% de los entrevistados mencionó que el factor que incide menos para llegar a la competitividad financiera es la capacitación de sus empleados por lo que lo colocan en 5ª posición.

Gráficas: 32

Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la **PEMM**.

Respecto a los objetivos que persigue una entidad económica se obtuvo lo siguiente.

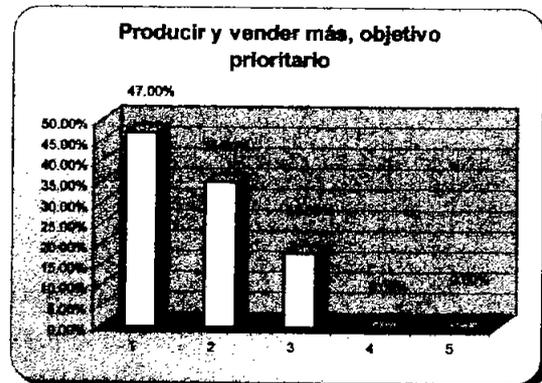
La prioridad de los consultados respecto a los objetivos que persigue la **PEMM** en lo relativo al corto plazo, se jerarquizó de la siguiente manera.



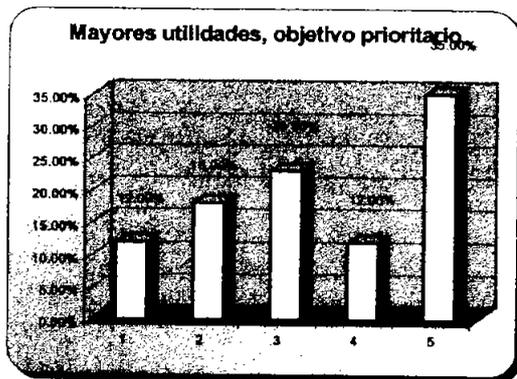
Gráfica 33

El objetivo de producir con mayor eficiencia así como el vender más es un objetivo primordial, ocupando el primer sitio con el 47% adicionando que sólo así se logra el desarrollo de la empresa.

El disminuir costos ocupa el segundo lugar en los objetivos prioritarios de los entrevistados este sitio de acuerdo a la gráfica 33 con el 29% de las opiniones.



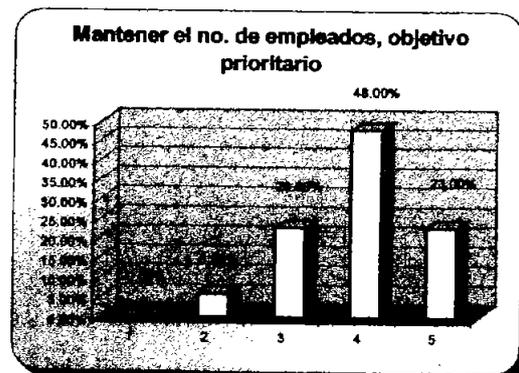
Gráfica 34



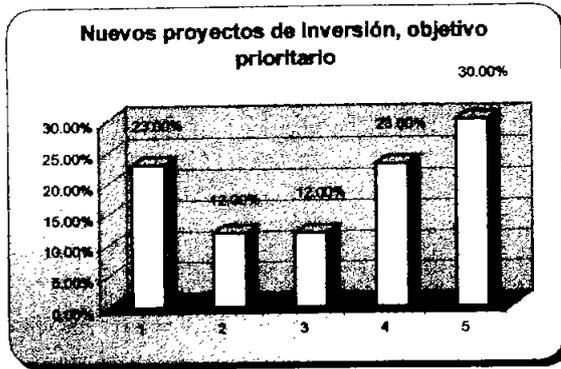
Gráfica 35

En cuanto a la meta de mantener el mismo número de trabajadores o crear más empleos este ocupa el cuarto sitio entre los objetivos empresariales de la PEMM, olvidando el objetivo social de la empresa.

Evidentemente los encuestados crean empresas para generar utilidades, efecto que poco se refleja en el resultado presente ya que ellos discurren al identificar este objetivo dentro del quinto sitio con el 35%



Gráfica 36

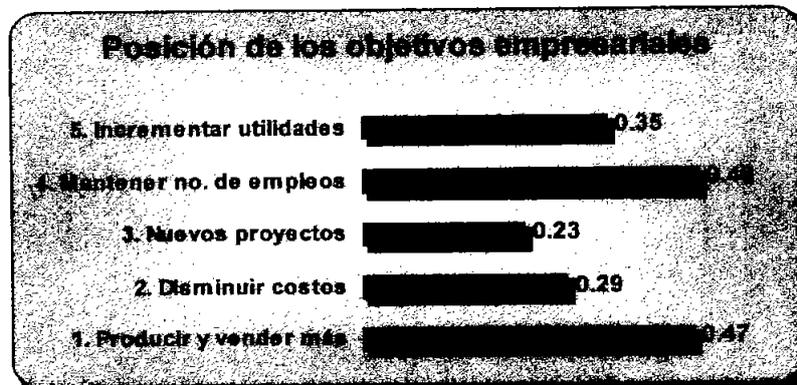


Gráficas37

Mientras que la expectativa de nuevos proyectos esta muy equilibrado el porcentaje ya que varia entre el 23 y 30% en primer lugar y hasta el quinto sitio, como se observa en la gráfica 37.

Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la PEMM.
Parte de objetivos prioritarios

Sintetizando en función a los cinco objetivos primordiales, como primer orden de ideas se obtuvo que el 47% de los encuestados dicen que su objetivo prioritario es del de producir y vender más, en la posición 2 con el 29% dicen que su prioridad es disminuir costos, le sigue con el 23% la generación de nuevos proyectos de inversión, en el cuarto sitio y con el 48% se encuentra que el objetivo de mantener el número de empleados no es importante para los empresarios y finalmente en el lugar 5 con el 35% la obtención de mayores utilidades ha dejado de ser importante ya que lo que en este momento desea el empresario es su permanencia en la vida empresarial.



Gráfica 38. Fuente: El capital de trabajo, estrategia para lograr competitividad en la PEMM.

Esta última sección de priorizar los objetivos de la PEMM sin duda forma parte primordial para emanar las conclusiones a la investigación que nos ocupa.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Conclusiones y Recomendaciones.

Conclusiones

1. Basado en las entrevistas aplicadas en la presente investigación, se concluye que es de interés de los encuestados que se delimiten las características que diferencian a las **PEMM** con otras estratificaciones, fundamentadas en:
 - a. Los procesos de producción son con escasa maquinaria.
 - b. La productividad es mínima en volumen y calidad, con dificultad ocupa el 75% de su capacidad instalada de acuerdo a la opinión de los encuestados.
 - c. La mano de obra es poco capacitada y generalmente no existe la especialidad. Las empresas consultadas consideran que la capacitación esta en el quinto sitio de entre los factores que se consideran para lograr competitividad financiera.
 - d. Puede contratar de uno a cincuenta empleados incluyendo al director de la empresa. En este aspecto la investigación indica que hoy por hoy la contratación es de hasta 40 empleados; cuando el promedio es de 31.
 - e. Esta ubicada dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos, el D. F. es la ciudad que alberga más empresas pequeñas manufactureras en el país con el 12.11%.
 - f. La mayoría de las entidades entrevistadas son familiares; sin embargo se constituyen con gran frecuencia como sociedad anónima de acuerdo al capital social, como se refleja en la respuesta a la pregunta 4 del cuestionario con el 76%.
 - g. No cuentan con un sistema de flujo de información completo, sus procedimientos no reflejan las desviaciones de los resultados obtenidos durante la gestión administrativa con los objetivos planeados. Según los cuestionamientos 18, 19, 20 y 21 de la encuesta.
2. La investigación tuvo a fin determinar la importancia que representan las inversiones y financiamientos a corto plazo, elementos que integran al capital de trabajo y que

influencia tiene para incrementar la competitividad financiera de las pequeñas empresas manufactureras que forman parte de la AEI y de la AMIT.

En este sentido no se encontró información que indicará cuales son los parámetros de inversión en las partidas que integran el capital de trabajo para la optimización de los recursos de la empresa en el corto plazo.

Para tal contexto se admite que es de sensible importancia determinar el monto de inversión en cada partida a corto plazo para concretizar el ciclo económico. Por lo que la estructura de inversión obtenida en la presente investigación es la siguiente:

La PEMM
Estructura de inversión y financiamiento

Activo		Pasivo	
Activo circulante		Pasivo a corto plazo	
Caja y bancos	22.35%	Proveedores	43.00%
Inversiones temporales	12.35%	Acreedores diversos	23.00%
Cuentas por cobrar	35.45%	Acreedores bancarios	17.00%
Inventarios	21.55%	Impuestos por pagar	17.00%
Impuestos por acreditar	8.30%		
Suma activo circulante	38.60%	Suma pasivo a corto plazo	30.75%
Activo Fijo	61.40%	Pasivo a largo plazo y Capital contable	69.25%
Suma Activo	100%	Suma Pasivo y Capital	100%

Figura A

Realizada por: C. P. María Angélica Cruz Reyes.
Fuente: Entrevistas con asociados de la AEI y la AMIT

Comparando los porcentajes anteriores con los índices de las grandes empresas tenemos:

	Empresa Grande ¹	La PEMM ²
Que la relación del activo circulante a activo total es del:	15.81%	38.60%
Que la relación de pasivo a corto plazo a activo total es del:	12.12%	30.75%

Fuente: 1. Las empresas más importantes de México. Expansión 24 de Julio del 2002. Datos financieros del 2000. P. 285
2. Encuesta aplicada a La PEMM Octubre 2002-Marzo 2003. Realizada por C. P. María Angélica Cruz Reyes.

3. Como las **PEMM** entrevistadas carecen de una gestión administrativa sólida se le dificulta la administración del capital de trabajo, por lo que se debe priorizar en cuanto al control de cada elemento del capital de trabajo para hacer menos complejos los problemas y consecuentemente lograr un flujo de información basado en actividades fundamentales como la venta y la producción. Al respecto se concluye también que la administración de las partidas corrientes debe realizarse bajo el siguiente orden:

- 1°. Cuentas por cobrar.
- 2°. Cuentas por pagar.
- 3°. Inventarios.
- 4°. Caja y bancos.
- 5°. Inversiones temporales.

Lo anterior es un punto de vista por demás relevante ya que las empresas entrevistadas: sí quieren planear y organizar pero las actividades básicas de producción y ventas las absorben, no permiten que los empleados tomen las responsabilidades de dichas actividades; en estas **PEMM**, los directores creen que son ellos mismos los que deben seguir controlando las funciones básicas de la empresa.

En la mayoría de las entidades entrevistadas, más por falta de tiempo que de interés, se toman decisiones conforme van surgiendo los conflictos o dificultades. Queda claro que no instrumentan un sistema de información para lograr corrientes de información que auxilien al empresario para la toma de decisiones.

El capital de trabajo para una **PEMM** debe ser la base para la realización de sus actividades normales, es la piedra angular que conlleva a lograr los objetivos operacionales, sin él no tendría razón de ser la empresa en un ambiente económico tan cambiante y competitivo. Es la plataforma para que la empresa logre solidez y diseñe un futuro de crecimiento y posicionamiento en el mercado.

4. Las organizaciones entrevistadas están de acuerdo en que los recursos financieros, políticas económicas, mercados, y estabilidad son factores que ayudan a lograr competitividad financiera, adicionando un quinto factor: la capacitación entre quienes integran la empresa.

5. Como se observo en las empresas preguntadas, se requiere de financiamientos a corto plazo para optimizar la administración del capital de trabajo, sin embargo por experiencias de las mismas organizaciones no se cree en los programas federales destinados a apoyar al sector de las pequeñas empresas, consideran también que no existen los medios de información para que estas se informen y aprovechen programas institucionales en el ámbito federal y local para cubrir factores como la capacitación, el financiamiento, las consultorías, entre otros y lograr una competitividad financiera, que se refleje en plazos de crédito más cortos, precio de venta que cumpla expectativas del cliente, descuentos por pronto pago atractivos, tiempos de entrega más largos, ahorro de inversión en los procesos de producción; términos que sin duda proyectan éxito en la administración financiera a corto plazo de la empresa en cuanto a posicionamiento y ventaja en el mercado.

Recomendaciones

Se presenta a continuación una serie de recomendaciones a fin de lograr la competitividad financiera en una **PEMM** a través del capital de trabajo.

1. Respecto a la figura A; para la **PEMM** se sugiere una inversión en el capital de trabajo de 38.6 centavos de cada peso del total de los activos, mientras que la gran empresa tiene en los pasivos a corto plazo tan sólo el 12.12% lo que implícitamente conlleva a deducir que los pequeños empresarios mexicanos no son proveedores de la gran empresa, por lo que se recomienda la unión de los pequeños empresarios a través de alianzas estratégicas de tipo horizontal para lograr ser proveedor de los entes económicos grandes del país. Lograr satisfacer las necesidades nacionales y con ello reactivar la economía interna del país.

En este sentido la **PEMM** puede surgir como un ente eficiente, por sus particularidades de adaptación a demandas específicas de productos que transforma, para ello se deben fortalecer las ya existentes a través del enfoque de la competitividad enfocada al área financiera. Vinculando los cuatro factores que indica la teoría neoclásica de la competitividad más el factor de la capacitación, como lo sugieren las mismas empresas entrevistadas.

Factores para la competitividad financiera

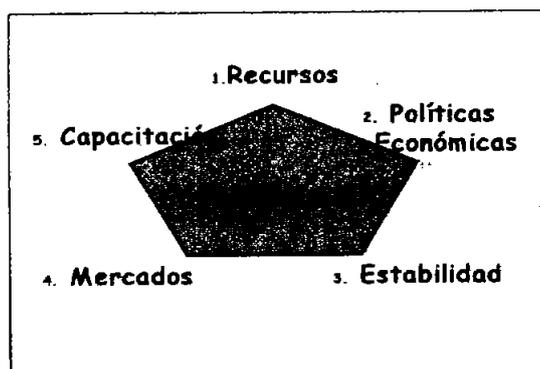


Figura B

Elaborado Por: C. P. María Angélica Cruz Reyes.
Fuente: Encuesta aplicada a La **PEMM** Octubre 2002-Marzo 2003

Cabe señalar que el orden de los factores esta en función a la realidad macroeconómica actual de acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación.

El quinto factor resulta de la necesidad de tomar decisiones en base a la información veraz, oportuna y confiable. En este sentido debe haber trabajadores que cuenten con capacidad técnica e intelectual en las distintas áreas de acción de la empresa para producir o emanar dicha información.

2. Se recomienda no dejar de gestionar las cuentas por cobrar ya que de este rubro depende el nivel de ventas y consecuentemente el flujo de efectivo que llegue a la empresa. Se puede dejar de controlar caja y bancos pero jamás cuentas por cobrar, en el primero las consecuencias son entre otros sobregiros pero en el segundo es deja a la deriva el ciclo económico de la empresa. En cuanto a la administración de las cuentas por pagar no se les debe descuidar ya que se rompería la armonía en el ciclo económico de la entidad.

Para tal fin se contempla que la empresa debe concretarse en las siguientes funciones; en el orden indicado y relacionarlo a su vez con el flujo de información para optimizar el proceso de la administración financiera del capital de trabajo:

Flujo de las partidas del capital de trabajo de la PEMM

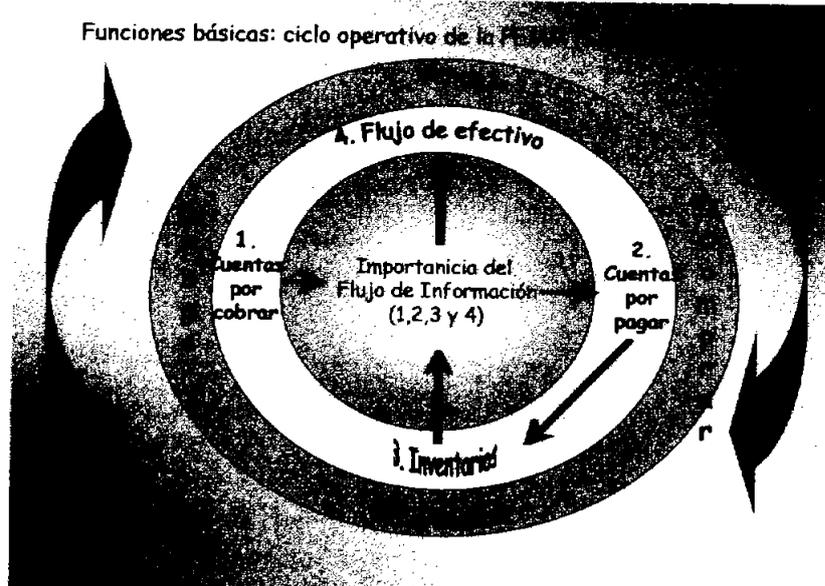


Figura C

Elaborada Por: C.P. María Angélica Cruz Reyes.
Adaptada de la espiral de la calidad a la cadena productiva

La **PEMM** debe enfocarse a las oportunidades de vender y producción; no considerar estas funciones sólo para la sobre vivencia, debe diversificar más sus productos para que ocupe con mayor efectividad sus instalaciones, este tipo de empresa en muchas ocasiones produce un artículo (por ejemplo cabello para muñeca) por lo que sus ciclos económicos son muy largos, por ello debe romper con la temporalidad y crear nuevos productos.

Se sugiere en este sentido, rediseñar los procesos de producción así como herramienta con mayor eficacia la maquinaria que utiliza la **PEMM**.

Como se ha enunciado con anterioridad la pequeña empresa es flexible para adaptarse a los cambios (modificación casi simultánea a las necesidades del mercado). Esta flexibilidad tiene que ver con la mejora de los procedimientos internos, sin embargo para que realmente alcance la competitividad financiera y no pierda el foco de la venta y la producción, debe trabajar en equipo con empresas de características semejantes (cómo proveedores o clientes) y así complementarse. Todas las empresas entrevistadas tienen en común el deseo de crecer y obtener mayores utilidades.

Por lo que en función a la realidad de la **PEMM** se sugiere la siguiente línea de comunicación en el ciclo de operaciones para administrar al capital de trabajo., trabajar en equipo, adaptarse a los cambios y trabajar en alianzas estratégicas de tipo horizontal.

Ciclo operativo en una PEMM

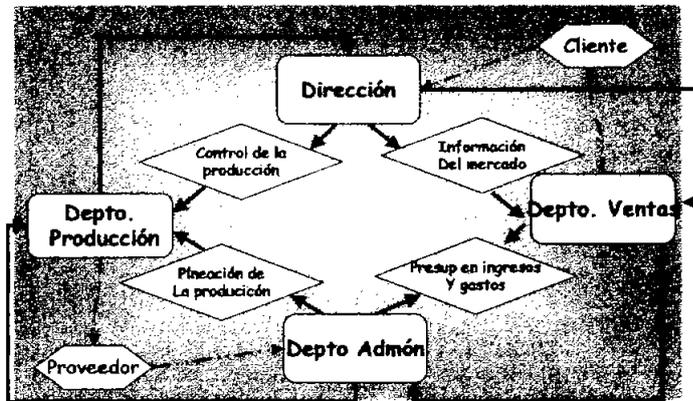


Figura D

Elaborado por: C. P. María Angélica Cruz Reyes Fuente: Encuesta aplicada a **La PEMM** Octubre 2002-Marzo 2003
En donde:

- Comunicación directa externa
- Comunicación directa interna con realimentación
- Comunicación directa interna

3. Se recomienda la aplicación de una comunicación relacionada con áreas de conocimiento, técnicas y funciones.

Tomando en cuenta que la **PEMM** realiza funciones de un corporativo, tales como la administración, compras, ventas, producción, entre otras, sin duda a menor escala que la gran empresa; por lo que en la presente investigación, se le enmarcó en el área de las finanzas corporativas. Por tal motivo se recalca la ubicación de áreas especializadas como la administración y las finanzas para la toma de decisión, la contaduría y la economía para fijar estrategias y las áreas de venta y producción para optimizar el ciclo operativo de la empresa, como se muestra a continuación.



Figura E.

Fuente: Fuente: Encuesta aplicada a la **PEMM** Oct/2002-Mzo/2003

4. La empresa no debe olvidar el ámbito macroeconómico éste último no debe relacionar las políticas industriales, de educación, ambiental y económicas para que las pequeñas empresas tengan diversidad de fuentes de apoyo en cualquier área, como se refleja en el cuadro anterior.

Las instituciones que ha creado el gobierno federal para apoyar al sector de las **PEMM** deben acercarse de manera estratégica (no por decreto) y generar credibilidad para lograr los objetivos señalados en el "Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006". A través de la indagación de la realidad de las pequeñas empresas manufactureras con el fin de aterrizar la solución a las necesidades de la empresa. Deben tomarse en cuenta las características propias de cada estratificación de los entes económicos, como se enunció anteriormente; además de :

- a. Diseñar instrumentos financieros con garantías quirografarias, para que la **PEMM** acceda a créditos a corto plazo y no parar el ciclo económico.
- b. Cuando se trate de capacitación esta debe impartirse en las instalaciones de la empresa o en un lugar cercano a estas.

- c. Dar seguimiento a las acciones emprendidas de capacitación o de otorgamiento de crédito hasta concluido el resultado.

Así mismo se sugiere que las recomendaciones en cuanto a las líneas de comunicación, la aplicación del quinto factor de competitividad, la prioridad en la administración de las partidas del capital de trabajo y propiciar los porcentajes en los rubros del capital de trabajo sean líneas de investigación para futuros estudios.

Cabe señalar que las conclusiones y recomendaciones del presente estudio deben ser mostradas a las empresas que colaboraron de manera entusiasta para llevar a buen fin dicha investigación.

Sirva este espacio, para aprovechar agradecer de manera especial a todas las empresas que participaron las entrevistas, a la AEI y a la AMIT.

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Bibliografía.

Bibliografía

BANCOMEXT, S.N.C. Guía básica del exportador. Editorial Bancomext, S.N.C. Séptima Edición. México 1999. 338 pp

D. Levi Maurice. Finanzas internacionales, Editorial Mc Graw Hill. Primera edición 1997. México.

CONDE López Alejandro. Análisis económico de la empresa y reducción de costos. México. Limusa, 1975.

DE LA CERDA, Gastelum José: La administración en desarrollo. Editorial Diana. Tercera edición, México, D. F. 1998.

DE LA FUENTE, Rodríguez Jesús: Tratado de derecho bancario y bursátil. Editorial Porrúa. Segunda Edición. México 1999.

DIAZ Mata Alfredo y Aguilera. Matemáticas financieras. Editorial Mc. Graw Hill. Tercera edición 1999. México.

DÍEZ De Castro Luis y Mascareñas Juan. Ingeniería financiera. Editorial Mc Graw Hill. Segunda edición. Serie Mc Graw Hill de Management. México 1994.

ESPASA Calpe. Diccionario enciclopédico .

FERNÁNDEZ Arenas J. A. El proceso administrativo. Editorial Herrero , México 1990.

GITMAN, Lawrence J. Fundamentos de administración financiera. Editorial Harla. Tercera edición 1986. México.

GONZÁLEZ, Antonio J. Y Maza Zavala, Domingo Felipe. Tratado moderno de economía general. E.U. Segunda edición 100 pp.

GUZMÁN Valdivia Isaac. La sociología de la empresa- Editorial México.

HERNÁNDEZ Sampieri, Fernández Collado Carlos. Metodología de la investigación. Editorial Mc. Graw Hill. Segunda edición México 1991.

HUERTA González Arturo. Riesgos del modelo neoliberal mexicano. Editorial Diana. Primera edición. México 1992.

INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, A. C.: Principios de contabilidad generalmente aceptados. 2002.

INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, A. C.: Esquema de calidad y productividad empresarial B-1. Editorial IMCP. México.

INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, A. C.: Organización de calidad B-2. Editorial IMCP. México.

INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, A. C.: Cultura de calidad B-3. Editorial IMCP. México.

INSTITUTO Mexicano de Contadores Públicos, A. C.: Sistemas de calidad y productividad B-4. Editorial IMCP. México.

LAROUSSE. Diccionario enciclopédico. Edición 2000.

LÓPEZ Ruiz Miguel. Normas técnicas y de estilo para el trabajo académico. Editorial UNAM. Primera edición. Colección Biblioteca del editor. México.

MANSELL Carstens Catherine. Las nuevas finanzas en México. Editorial IMEF. México 1997.

MÉNDEZ, Morales José Silvestre: Fundamentos de economía. Editorial Mc graw Hill, Segunda edición.

MÉNDEZ, Morales José Silvestre: Economía y la empresa. Editorial Mc graw Hill, Primera edición.

MÉNDEZ, Morales J. S. Problemas económicos de México. Editorial Mc Graw Hill. Segunda edición. México.

MÉNDEZ Ramírez Ignacio. El protocolo de investigación: Lineamientos para su elaboración y análisis. Editorial Trillas. Segunda edición, México. 1991 210 pp.

MICROSOFT. Enciclopedia En carta 2000.

NACIONAL Financiera 65 años: Experiencia para el futuro. Coordinación de Información Técnica y Publicaciones de la Dirección Social. Primera Edición. México 1999.

KENNEDY, R. D. Estados financieros. forma, análisis e interpretación. Editorial Limusa. México 1990.

KUZNETS, Simon Smith. Aspectos cuantitativos del desarrollo económico. Editorial CEMLA 1966. México.

PARKIN Michael y Esquivel Gerardo. Macroeconomía versión para Latinoamérica. Editorial Addison Wesley. Quinta edición. 541 Pp.

RAMÍREZ Padilla David Noel y Cabello Garza Mario: Empresas competitivas. Editorial McGraw Hill. México, edición 1997.

REYES Ponce Agustín. Administración de empresas. Editorial Limusa. Edición 1982. México.

RICHARD Jean Frederic. Contribución de la ONUDI para mejorar el dinamismo y eficacia del sector de las PYMES en los países en desarrollo. ONUDI 30 años de desarrollo industrial 1966-1996, Londres, Pp 398-401.

ROSS, Stephen. Finanzas corporativas. Editorial Mc Graw Hill. México 1999

SHERFLER Xavier: Teoría económica. Editorial Trillas.

THEMA Equipo Editorial, S. A. Gran atlas visual del cosmos y la tierra. Ediciones euroméxico, S.A. de C. V. España 1999.

VILLEGAS Hernández y Ortega Ochoa. Sistema financiero de México. Editorial Mc Graw Hill. Primera edición 2002.

W. JHONSON: Administración financiera. Editorial CECSA. Compañía Editorial Continental, S. A. DE C. V. México, D. F.

Hemeroteca.

Albuquerque Francisco. 1997. "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. Revista CEPAL, No. 63, Santiago de Chile, Diciembre (Pp 147-160).

Antonio Hernández René. "Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas PYMES del Istmo Centroamericano". p. 21. Serie Estudios y perspectivas CEPAL. México. Noviembre 2001.

Carlos Sandoval. "Competitividad de la economía nacional"

Diario Oficial de la Federación. Lunes 30 de Diciembre de 2002.

Eurostat, Unidad de industria, siderurgia y coordinación de encuestas industriales.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C. Contaduría Pública. PYMES. Septiembre del 2001.

Investigación Expansión "Las mejores ciudades para hacer negocios en México". Expansión. México, D. F. Vol. XXIX No. 718 y No. 760 (Junio 18 1997 y Marzo 17 1999)

Lozano Wilfredo (1997): "Microempresarios y desarrollo en Santo Domingo ". Revista Comercio Exterior, vol. 47 No. 3 Ciudad México. Marzo (Pp 217-223)

Lucía Pérez Moreno "TLC entre festejos y lamentos" Expansión, México, D. F. Vol. XXIX no. 755 (Diciembre 2, 1998)

Luis Gómez Hernández. "Los micro negocios en México". Administrate hoy. México, D. F. No. 48 (Abril 1998).

Luis Marcelo, Oscar U. Echevarría "El mayor problema de las PYMES: Su propio tamaño"

M. P. Van Dijk y H.S. Marcussen, Industrialization in the Third World: The Need for Alternative Strategies, Frank Cass, Londres, 1990.

María Elena Zúñiga, Ricardo Vázquez, Mauricio González Lara " Hacia el nuevo milenio" Mundo Ejecutivo, México, D.F. Edición especial Vol. I y II. Hecho en México (1998-1999).

Ortiz Etelberto (1997). "El cambio estructural en México y las empresas medianas y pequeñas ". Revista Comercio Exterior, vol. 47 No. 1 Ciudad México. Enero Pp 16-26.

Programa de Desarrollo empresarial 2001 - 2006. Plan Nacional de Desarrollo. Por el desarrollo de la competitividad de las empresas. México.

Rudolf M. Buitelaar Jefe de la unidad de Desarrollo Industrial, Sede Subregional de la CEPAL en México y Pitou van Dijk Profesor Adjunto de Economía Centro de Investigación y Documentación para América Latina (CEDLA) Universidad de Amsterdam "Exportaciones de manufacturas: desafíos para las pequeñas economías de América Latina" CEPAL en México.

Periódico Granma 1997. "Resolución económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba. Noviembre 7.

Periódico el Financiero 17 y 27 de Febrero 2002, 29 y 30 de julio de 2002,

Tesis

C. P. BENITEZ GURROLA Hilda Nemesia. Tesis de maestría: Programa de apoyo para fomentar la capacidad empresarial de la micro y pequeña industria, con la cooperación del sistema educativo. México, D. F. 1995. UNAM. FCA. División de Posgrado.

Lic. CARRIÓN SUÁREZ María Eugenia. Tesis de maestría: El posgrado en finanzas ante los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras. D. F. 1999. UNAM. FCA. División de Posgrado.

Dr. MERCADO GASCA Ignacio. Tesis doctoral: Modelo de asociación para mejorar la operación de las PYMES en el Valle de Toluca. México, D. F. 2001. UNAM. FCA. División de Posgrado.

Sitios en internet.

www.aei.org.mx

www.banxico.org.mx

www.bmv.org.mx

www.canacintra.org.mx

www.cipi.gob.mx

www.crece.org.mx

www.euforum.org

www.fuentesestadísticas.com

www.iberpyme.com

www.inegi.gob.mx

www.invertia.com.mx

www.iztapalapa.df.gob.mx

www.mexico.businessline.com

www.nafin.gob.mx

www.se.gob.mx

www.siem.gob.mx

www.shcp.gob.mx

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

*Índice de cuadros,
gráficas y figuras..*

Índice de cuadros, gráficas y figuras

No.	Cuadros	Pp
1	La empresa en México en cuanto a sus empleados	4
2	La empresa en México en cuanto a su sector	5
3	La empresa en México en número de empleados (después de 1999)	6
4	Estratificación por número de trabajadores	6
5	La empresa como entidad económica	7
6	Crecimiento económico según Lewis	13
7	Crecimiento económico según Fitzgerald	13
8	Las diez ciudades de México para hacer negocios	14
9	Importancia de las PyMEs de tipo formal en países de América Latina	18
10	Importancia de las PyMEs en algunos países desarrollados	19
11	Servicios financieros que otorga Bancomer	31
12	Servicios de capacitación que brindan diversas instituciones en México	32
13	Ventajas y desventajas de las PyMEs en México	42
14	Parámetros internacionales de competitividad	49
15	Mercado de dinero	69
16	Clasificación de las inversiones según su finalidad (Conde López)	93
17	Clasificación de las inversiones en cuanto a su objetivo (Méndez)	93
18	Diferencias entre la inversión y el ahorro	96
19	El financiamiento	98
20	El financiamiento en función a:	99
21	Clasificación de la productividad	104
22	Empresas manufactureras por rama económica en el D. F. (31,068)	109
23	Población entrevistada	115
24	Error estándar	117
25	Características particulares de las entidades encuestadas:	121
26	La PEMM	Anexo 1
27	Determinación de N	Anexo 1
Gráficas		
1	Estructura sectorial del PIB nacional 1998	15
2	Estructura sectorial del PIB nacional 2001	15
3	Estructura del PIB industrial de México 1999	16
4	Estructura del PIB industrial de México 2001	16
5	Producto interno bruto trimestral 1999-2001	47
6	Industria manufacturera (PIB trimestral 1999-2001)	48
7	Población empresarial en México	106
8	Población empresarial por sector	106
9	Población empresarial por tamaño y sector	107
10	Unidades económicas por entidad federativa	107
11	Población empresarial en el D F por sector y tamaño	108
12	Población empresarial por delegación política	110
13	Empresas manufactureras por rama específica	122
14	Producción y productividad de las empresas encuestadas	123

15	Capacidad instalada	123
16	Efectivo, elemento más difícil de controlar	124
17	Cuentas por cobrar, elemento más difícil de controlar	125
18	Inventarios, elemento más difícil de controlar	125
19	Cuentas por pagar, elemento más difícil de controlar	125
20	Otro, elemento más difícil de controlar	125
21	Oportunidades de la PEMM para financiarse por medio de instituciones financieras	127
22-23	Información de programas de financiero	127
24	Programas de apoyo no financiero	128
25	Porcentaje que cubre la empresa en el mercado	129
26	Crecimiento de la empresa	129
27	El posicionamiento de la empresa se origina por la competitividad financiera	130
28	Recursos financieros, aspecto para lograr competitividad financiera	130
29	Política económica, aspecto para lograr competitividad financiera	130
30	Estabilidad económica, aspecto para lograr competitividad financiera	131
31	Mercados, aspecto para lograr competitividad financiera	131
32	Capacitación, aspecto para lograr competitividad financiera	131
33	Disminuir costos, objetivo prioritario de los empresarios	132
34	Producir y vender, objetivo prioritario de los empresarios	132
35	Aumentar las utilidades, objetivo prioritario de los empresarios	132
36	Mantener el no. de empleados, objetivo prioritario de los empresarios	132
37	Nuevos proyectos de inversión, objetivo prioritario de los empresarios	133
38	Posición de los objetivos empresariales	133
 Figuras		
1	Autoridades del SFM	25
2	El Sistema Financiero Mexicano	29
3	Estado de situación financiera	58
4	Fuentes de inversión por su origen	66
5	Flujo de información para la administración de inventarios	77
6	Valor del dinero en el tiempo	87
7	Estado de resultados	102
8	Partidas circulantes	126
A	Estructura de inversión y financiamiento	137
B	Factores para la competitividad financiera	140
C	Flujo de las partidas del capital de trabajo en la PEMM	141
D	Ciclo de las funciones de producción en una PEMM	142
E	Línea de comunicación entre administración y finanzas	143

UNAM-FCA-DP-MF
María Angélica Cruz Reyes

**El Capital de Trabajo: estrategia
para lograr la competitividad
financiera en la PEMM**

Anexos.

Determinación del error estándar (Se)

A continuación se presenta un cuadro resumiendo la población empresarial en México.

La PEMM

Concepto	Población total	Porcentaje	
Total de población empresarial	2'772,609	100.00%	
Total de empresas pequeñas	89,813	3.24%	
Total de empresas manufactureras	344,077	12.41%	100.00%
Total de pequeñas empresas manufactureras	12,731		3.70%

Cuadro. 26

Fuente: INEGI 1999

Existen **31,068** empresas manufactureras en el D F, que representan el **9.02%** de la población manufacturera total del país y el **8.85%** de las empresas que existen en el D F.

Porcentaje de empresas manufactureras en el D F

Concepto	Cantidad	% del total de empresas	% en fn. a las empresas del D F	% en fn. a las manufactureras.
Empresas manufactureras en México	344,077	12.41%		
Empresas en el D F	351,001	12.00%		
Empresas manufactureras del D F	31,068		8.85%	9.02%

Fuente INEGI 1999

fn. = función

Determinación de N

	Total de empresas por delegación *	N **	n ***	%
Iztapalapa: AEI N ₁ n ₁	5846	527	13	76.47
Tlalpan: AMIT N ₂ n ₂	1215	110	4	23.53
Suma	7061	637	17	100.00

Cuadro 27

Fuente: INEGI, AEI, AMIT.

$$\sqrt{637 - 17 / 637 - 1} = \sqrt{0.9748427} = 0.98734122$$

Por lo tanto $1 - 0.98734122 = 1.265878\% \Rightarrow$ error estándar

El **error estándar (Se)** significa; error en el muestreo, definido como la desviación promedio de un estimado de los valores reales de la población. Depende de los elementos muestreados.****

* Ver página 108

** N se determinó en base a la estadística del cuadro, es decir: $5846 \times 9.02\%$ y $1215 \times 9.02\%$

*** Ver página 112

**** Sampieri. Metodología de la investigación Edición 1991. Pp 210.

Presentación del encuestador con la persona entrevistada.

1. La C. P. María Angélica Cruz Reyes con número de cuenta 50000857-5, candidata para el grado de Maestra en Finanzas por la División de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México, esta realizando una investigación sobre el diseño de estrategias de competitividad financiera en el capital de trabajo de la pequeña empresa manufacturera, contando con la colaboración de la M. en C. Hilda N. Benítez Gurrola y de la M. A. María Elena Flores Becerril.
2. Con este propósito se esta realizando esta encuesta a los empresarios y/ o ejecutivos de una muestra representativa de las pequeñas empresas manufactureras del Distrito Federal, que se encuentran integradas en cámaras y o asociaciones empresariales específicamente de la Delegación Iztapalapa. Tlahuac y / o Tlalpan. Con el objeto de conocer que elementos han permitido incrementar la competitividad financiera basándose en la administración del capital de trabajo. El propósito de la presente investigación es el de proponer que elementos del capital de Trabajo resultan más viables para el logro de la competitividad financiera en la pequeña empresa manufacturera.
3. Los datos personales y / o de identificación que se piden en el cuestionario sólo tienen la intención de saber a quien dirigimos para el caso de solicitar más información o bien de precisión de la misma en un futuro, pero de ninguna manera aparecerán los datos de identificación, en los resultados de la encuesta, ni se proporcionarán a personas ajenas al equipo de investigación antes mencionado.

Cabe señalar que cuando se tenga procesada y analizada la información correspondiente se les hará una presentación al respecto.

Por sus consideraciones y apoyo: Gracias

Atentamente

M en C. Hilda N. Benítez Gurrola

M en C. María Elena Flores Becerril

C. P. María Angélica Cruz Reyes

Cuestionario

Nombre de la empresa: _____

Domicilio de la empresa: _____

Puesto. _____

Nombre Empresario y/ o Ejecutivo (Opcional) _____

Marque con una \surd la respuesta que considere correcta:

Perfil de la Empresa.

1. Con relación a la actividad que realiza la empresa, está pertenece a la Industria de:

- a) Alimentos, bebida y tabaco
- b) Construcción
- c) Derivados del petróleo y sustancias químicas
- d) Madera y sus productos
- e) Maquinaria y equipo
- f) Metal mecánica
- g) Papel, imprentas y editoriales
- h) Textil / vestido
- i) Otras Industrias manufactureras. Especifique

2. ¿Cuántos años tiene de constituida su empresa?

- a) 1-3 años b) 4-6 años c) 7-9 años d) 10-12 años e) + de 12 años

3. ¿Cuántas personas (P) participan en la empresa incluyendo al Director General?

- a) 1-20 P b) 21-40 P c) 41-60 P d) 61-80 P e) 81-100 P

4. Respecto al capital social, la empresa se constituyó con:

- a) El capital mínimo de ley. b) Con capital común c) Con capital común y preferente
- d) Con capital fijo e) Otro. Especifique:

5. De acuerdo la Ley Mercantil vigente, la empresa es una:

- a) Persona Física con actividad empresarial
- b) Sociedad Anónima
- c) Sociedad Anónima con Capital Variable
- d) Sociedad de Responsabilidad Limitada
- e) Otra. Especifique: _____

Producción y Productividad.

	Totalmente de Acuerdo TA	De Acuerdo DA	NI de Acuerdo, ni en Desacuerdo NA/ ND	En Desacuerdo ED	Totalmente en Desacuerdo TD
6. ¿Considera que el ciclo de producción de la empresa es Eficiente?					
7. ¿Considera que la empresa es productiva?					
8. ¿Las herramientas que utiliza para identificar las características que dan competitividad a los productos que ofrece la empresa son adecuadas a sus necesidades?					
9. ¿Los sistemas que utiliza para identificar las características que dan competitividad a los productos que ofrece la empresa son adecuados a sus necesidades?					
10. ¿Documenta, actualiza y hace accesible la información de producción a los integrantes de la empresa, para quienes resulta pertinente?					

11. En relación con la pregunta 8 y 9 ¿Cuáles son esas herramientas y sistemas (enumere)?

	Herramientas	Sistemas
1		
2		
3		
4		
5		

12. ¿En que porcentaje considera Usted, se ocupa la capacidad instalada (Maquinaria e Instalaciones) en la empresa?

- a) 76-100% b) 51-75% c) 26-50% d) 0-25% e) No sé

13. Indique las áreas y niveles de la empresa que participan de manera directa en el proceso de producción. ¿Cuáles son sus aportaciones y el papel que desempeñan?

	Áreas	Niveles	Aportación	Papel desempeñado
1				
2				
3				
4				
5				

14. Enumere los productos que produce la empresa

1	
2	
3	
4	
5	

Capital de Trabajo

15. ¿Conoce los elementos que integran el Capital de trabajo?

- a) Si b) Los importantes c) Algunos d) No me interesan e) No

16. ¿Qué elemento del Capital de Trabajo considera de mayor problema para su administración? (enumeré del 1 al 5, considerando el 1, el de mayor problema)

- a) Efectivo
- b) Cuentas x cobrar
- c) Inventarios
- d) Cuentas por pagar
- e) Otro, Especifique

	Totalmente de Acuerdo TA	De Acuerdo DA	NI de Acuerdo, ni en Desacuerdo NA/ND	En Desacuerdo ED	Totalmente en Desacuerdo TD
17. ¿Considera importante el Capital de Trabajo en el Ciclo de Producción de la Empresa?					
18. ¿La utilización de controles ayudan a administrar eficazmente a los elementos del Capital de Trabajo?					
19. ¿El flujo de información financiera incrementa la Utilidad de Operación de la empresa?					

20. Si la respuesta a la pregunta 18 fue TA o DA ¿Cómo controla la empresa, los elementos del capital de trabajo?

21. Si la respuesta a la pregunta 18 fue NA / ND, ED ó TD ¿Porqué?

22. ¿Qué relación guarda en porcentaje, el saldo de cuentas por cobrar con el Capital de Trabajo Total de la empresa?

5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-------

23. ¿Qué relación guarda en porcentaje, el saldo promedio de Inventarios con el Capital de Trabajo Total de la empresa?

5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-------

24. ¿Qué relación guarda en porcentaje el saldo promedio de efectivo (caja y Bancos) con el Capital de Trabajo Total de la empresa?

5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-------

25. ¿Qué relación guarda en porcentaje, el saldo promedio de cuentas por pagar con el Capital de Trabajo Total de la empresa?

5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-------

26. ¿En función a su experiencia que porcentaje de inversión debe de tener en cada una de las cuentas que integran el activo circulante, con relación a los activos totales de la empresa?

Concepto	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé	
Caja y Bancos																						
Inversiones temporales																						
Cuentas por Cobrar																						
Inventarios																						
Impuestos por acreditar																						
Otro. Especifique																						

27. ¿En función a su experiencia que porcentaje de financiamiento debe de tener en cada una de las cuentas que integran el pasivo circulante, con relación a los activos totales de la empresa?

Concepto	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	No sé	
Proveedores																						
Acreedores diversos																						
Créditos bancarios																						
Impuestos por pagar																						
Otro. Especifique																						

Financiamiento a Corto Plazo

	Totalmente de Acuerdo TA	De Acuerdo DA	Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo NA/ ND	En Desacuerdo ED	Totalmente en Desacuerdo TD
28. ¿Las oportunidades existentes en México para financiarse por medio de instituciones financieras (Bancos por ejemplo) están acordes a la realidad de la empresa?					

Si a la empresa se le ha otorgado un crédito por parte de una institución financiera

29. ¿Esté fue satisfactorio en atención?					
30. ¿Esté fue satisfactorio en condiciones de otorgamiento?					
31. ¿Esté fue satisfactorio en tasas de interés?					
32. ¿Esté fue bajo en costos financieros, considerando el rendimiento que este le dio a la empresa?					

33. En su caso. ¿Cuál fue el destino del crédito?

34. ¿Cómo empresario y / o ejecutivo tiene información sobre los programas y convenios del Sistema Financiero Nacional (Bancomext, Nafin, Bancos Comerciales)?

- a) Toda b) Suficiente c) Básica d) Poca e) Ninguna

36. ¿En función a la respuesta anterior la empresa se ha beneficiado con dichos programas?

- | |
|------------------------------------|
| a) Totalmente de Acuerdo |
| b) De Acuerdo |
| c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo |
| d) En Desacuerdo |
| e) Totalmente en Desacuerdo |

Apoyos No Financieros.

36. ¿Como empresario y / o ejecutivo tiene información sobre los programas institucionales (Secretaría de Economía, de la Secretaría del Trabajo, de Instituciones educativas como la Universidad Nacional Autónoma de México y el instituto Politécnico Nacional) que ayudan a la pequeña empresa manufacturera?

- a) Toda b) Suficiente c) Básica d) Poca e) Ninguna

	Totalmente de Acuerdo TA	De Acuerdo DA	Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo NA/ ND	En Desacuerdo ED	Totalmente en Desacuerdo TD
37. ¿En función a la respuesta anterior la empresa se ha beneficiado con dichos programas?					
38. ¿Considera que están diseñados para cubrir necesidades de manufactureras del sector a la que pertenece su empresa?					
39. ¿Considera que a través de ellos la industria del país podrá cumplir con sus objetivos de ventas?					
40. ¿Considera que a través de ellos la industria del país podrá cumplir con sus objetivos de competitividad en calidad y precio?					
41. ¿Considera que a través de ellos la industria del país podrá cumplir con sus objetivos de competitividad nacional e internacional?					
42. ¿Considera que a través de ellos la industria del país podrá cumplir con sus objetivos de disminución de costos?					

Mercado y Expectativas.

43. ¿Qué porcentaje del mercado cubre la empresa con relación a su competencia?
a) 81-100% b) 61-80% c) 41-60% d) 21-40% e) 0-20%

44. ¿Considera que la empresa ha logrado su posicionamiento en el mercado porque ha logrado la competitividad financiera? (Precio, fidelidad al producto, margen de utilidad)

a)	Totalmente de Acuerdo
b)	De Acuerdo
c)	Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
d)	En Desacuerdo
e)	Totalmente en Desacuerdo

45. ¿En términos cuantitativos la empresa ha tenido un crecimiento (Δ) de la siguiente manera?
a) Δ Acelerado b) Δ Estable c) Δ Cíclico d) Δ Lento e) Nulo Δ

46. ¿Desde su perspectiva como empresario y / o ejecutivo, Hoy por hoy, qué es más importante para la empresa?
a) Crecer b) Ser estable c) Operar d) Ser solvente e) Sobre vivir

47. ¿Desde su perspectiva como empresario y / o ejecutivo, qué necesitará la empresa para que logre la competitividad en todos los aspectos? (enumere del 1 al 5, siendo el 1 el de mayor nivel).

- a) Recursos Financieros
- b) Políticas Económicas
- c) Estabilidad Política
- d) Mercados
- e) Capacitación

¿Porqué?

48. ¿Qué objetivo es prioritario para la empresa? (enumerar del 1 al 5, siendo el 1 el de mayor nivel)

- a) Disminuir costos
- b) Producir y vender más
- c) Obtener mayores utilidades
- d) Mantener al número de empleados actual
- e) Aplicar las ganancias a proyectos de crecimiento

49. Describa los indicadores con que la empresa caracteriza, evalúa y da seguimiento a la competitividad de los productos, enfatizando su relevancia para la organización.

1	
2	
3	
4	
5	

Por sus consideraciones, colaboración y apoyo: Gracias

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y ASESORIA ECONOMICO-FINANCIERA Y DE
MERCADOTECNIA PARA MICROINDUSTRIALES DE TLALPAN A
TRAVÉS DE LA SECCIÓN DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN DE LA
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD TEPEPAN
DEL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

**Acuerdo de cooperación entre la Escuela Superior de Comercio y Administración
Unidad Tepepan y la Asociación de Microindustriales de Tlalpan (AMIT)**

CONSIDERACIONES

En la actualidad el fenómeno de la globalización impulsa fuertemente la competencia a niveles para los cuales las micro y pequeñas empresas de México no se encuentran preparadas. Adicionalmente, la gran competitividad de las empresas que han demostrado ser exitosas en este nuevo ambiente se centra más en ventajas basadas en el conocimiento y no sólo en la modernización tecnológica de sus procesos de producción.

En todas las economías del mundo las micro y pequeñas industrias, son una de las principales fuentes de empleo y han sido calificadas como semilleros de habilidades empresariales, a través de las cuales, se da una amplia distribución del ingreso hacia la población. Este tipo de empresas tiene un papel relevante en la actividad económica pero, no obstante su importancia, su viabilidad se encuentra seriamente cuestionada debido a que tienen que enfrentarse a problemas que no les permiten un desarrollo satisfactorio, entre los que se pueden mencionar desde el punto de vista fiscal: excesiva regulación, enorme carga impositiva, leyes complejas; con respecto aspectos financieros: difícil acceso a mercados financieros, altos costos de financiamiento, escasez de garantías; por lo que toca a la operación: complicado acceso a la tecnología, nula especialización de mano de obra; administrativamente: falta de sistemas de información, escasos conocimientos para penetrar en el mercado, por mencionar algunos de los desafíos que se enfrentan.

Ante el cambio estructural que ha venido sufriendo el país, se debe de tomar en cuenta la importancia que significa en la actividad económica, el desarrollo de este estrato, de establecimientos que desempeñan actividades claves en el sector industrial, representan una instancia básica para la formación de empresarios, alientan la competitividad y sobre todo ofrecen un campo propicio para el -desarrollo del sector social.

Para las instituciones de educación superior estas organizaciones representan, por lo anterior, un campo para desarrollar proyectos de investigación económico-financiera y mercadotecnia cuyos resultados encuentren aplicación práctica, y contribuyan a establecer una alianza estratégica con el sector productivo que permita impulsar el desarrollo integral de las comunidades.

Por lo anterior, es de mutuo interés para la Asociación de Microindustriales de Tlalpan (AMIT) y para la Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Tepepan del IPN, mantener vigente la alianza de cooperación que apoya la construcción de la línea de investigación en el área de los negocios de tamaño micro y pequeño a partir de la cual se han derivado apoyos específicos de asesoría e investigación económico-financiera y de mercadotecnia que han permitido a los pequeños empresarios enfrentar competitivamente los retos de la globalización.

ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

Prestar asesorías técnicas grupales e individuales en el área de los negocios a los empresarios de las microindustrias afiliados a la Asociación de Microindustriales de Tlalpan (AMIT)

Realizar investigaciones regionales que permitan caracterizar el desempeño de los industriales afiliados a la AMIT.

Realizar investigaciones de casos que permitan diagnosticar a las microindustrias con el fin de diseñar estrategias de mejora en su desempeño empresarial.

El tiempo en que se realizara el proyecto comprenderá el calendario lectivo establecido por la SEP, y se acordarán los calendarios de las asesorías grupales e individuales de común acuerdo.

BENEFICIOS DEL PROYECTO

Beneficio para los Microindustriales.

Se contempla que los industriales menores estarán en posibilidades de ir labrando las facultades y aptitudes que la contienda empresarial de la modernización demanda en la realidad social desarrollando un acervo de conocimientos que les permita administrar de mejor manera sus recursos y ofrecer productos de alta calidad con precios adecuados que los hagan competitivos, así como adquirir las habilidades que les permitan localizar mercados, que les garanticen su permanencia y crecimiento en el mercado abierto y competitivo.

Beneficio para la ESCA Tepepan.

Mantener una línea de investigación pertinente a la realidad empresarial nacional, que favorezca el enriquecimiento de los contenidos de los programas de estudios de la Maestría de Administración de Negocios así como de las licenciaturas de Contador Público y de Relaciones Comerciales.

A partir de esta línea de investigación se consolida la creación de un grupo de docentes investigadores que construyan materiales basados en estudios de casos que propicien resolución de problemas reales.

Asimismo, en el caso de los estudiantes, esta alianza les permitirá en el curso de su vida

estudiantil -como parte del plan curricular- complementar su formación académica al interactuar con las actividades de la micro y pequeña Industria, aplicando sus conocimientos en las diversas áreas de su interés.

PARTICIPANTES DEL PROYECTO.

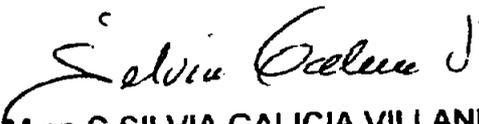
Docentes investigadores del posgrado en Administración de los Negocios, de la Licenciatura de Contador Público y de la Licenciatura en Relaciones Comerciales.

Alumnos del Programa Institucional de Formación de investigadores, Tesistas, o en Servicio Social de cualquiera de los niveles mencionados.

Ciudad de México, DF. a 19 de noviembre de 2004.

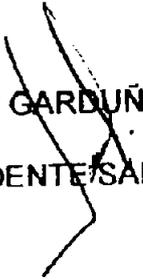
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD TEPEPAN


M en C ~~EMMA FRIDA GALICIA HARO~~
DIRECTORA


M en C SILVIA GALICIA VILLANUEVA
JEFA DE LA SECCIÓN DE ESTUDIOS
DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

ASOCIACIÓN DE MICROINDUSTRIALES DE TLALPAN, AC.


Sr. LUIS SERRALDE
PRESIDENTE


LIC. JAVIER GARDUÑO NAREZO
PRESIDENTE SALIENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MEXICO
1929

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/GA/2005

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
De esta Universidad
Presente.

Atn.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que la alumna **María Angélica Cruz Reyes** presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Finanzas, toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité Académico de las Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. Eduardo Villegas Hernández	Presidente
M. en C. Patricia Bolaños Rivera	Vocal
M.A. María Elena Flores Becerril	Secretario
M.A. Héctor Manuel Leal Pérez	Suplente
M. en C. Hilda Nemesia Benítez Gurrola	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad. Universitaria, D.F., 6 de enero del 2005.

El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez

M.E.G.
TK