



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"ACATLÁN"**



**ANÁLISIS PARA EL DESARROLLO DE UNA MEDIANA EMPRESA
CASO: "COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS"**



**SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE :
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
CARLOS ALBERTO TORRES ANZURES**

ASESOR: LIC. GUADALUPE URIBE GUTIÉRREZ

ABRIL 2005

m. 342309



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Universidad Nacional Autónoma de México
campus Acatlán

Análisis para el Desarrollo de una Mediana Empresa

Caso: "Comercializadora de Productos Químicos"



Seminario Taller Extracurricular
Asesor: Lic. Guadalupe Uribe
Carlos Alberto Torres Anzures
Abril 2005

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

NOMBRE: Sados Alberto

Torres Aozures

FECHA: 30 Marzo 2005

FIRMA: [Firma]

INDICE

INTRODUCCIÓN	5
I. LA PROBLEMATICA DE LA MEDIANA EMPRESA NACIONAL EN EL CONTEXTO MUNDIAL	9
1.1 Antecedentes	10
1.2 Concepto de empresa	13
1.3 Importancia de las Medianas Empresas	15
1.4 La crisis de las Medianas Empresas Mexicanas	22
1.5 La Problemática actual	27
II. EL MERCADO NACIONAL DE PRODUCTOS QUÍMICOS	36
2.1 El funcionamiento de los mercados	37
2.1.1 Los factores productivos	37
2.1.2 Los agentes económicos	38
2.1.3 El flujo de la actividad económica	39
2.1.4 La competencia en los mercados	41
2.1.5 La demanda	43
2.1.6 La oferta	45
2.1.7 El equilibrio de mercado	46
2.2 Los mercados competitivos	49
2.2.1 La oferta competitiva	49
2.2.2 La competencia	50
2.3 El mercado nacional de productos químicos	51
2.3.1 La industria Química Nacional	53
2.3.2 El mercado nacional	56
III. MEDIANA EMPRESA REPRESENTATIVA “Comercializadora de productos Químicos”	63
3.1 Reseña Histórica de la empresa	64
3.2 Cobertura	65
3.3 Líneas de Productos	70
3.4 Proyectos	71



IV.	ANÁLISIS FINANCIERO DE “Comercializadora de Productos Químicos”	72
4.1	Estados financieros	73
4.1.1	Balance	75
4.1.2	Estado de Resultados	77
4.1.3	Estado de Origen y Aplicación de Recursos	79
4.1.4	Estado de Flujo de Efectivo Operativo	81
4.2	Razones Financieras	83
4.2.1	Razones de Rentabilidad	85
4.2.2	Razones de Liquidez	85
4.2.3	Razones de Apalancamiento	86
4.2.4	Razones Operativas	86
4.3	Análisis Estadístico	87
4.3.1	El Grado de Apalancamiento Operativo GAO	87
4.3.2	El Grado de Apalancamiento Financiero GAF	88
4.3.3	Modelo de Cálculo de Rentabilidad	89
	CONCLUSIONES	93
	PROPUESTAS	99
	ANEXOS	113
	1. APENDICE CONCEPTUAL	114
	2. GLOSARIO CONTABLE FINANCIERO	118
	BIBLIOGRAFÍA	122
	HEMEROGRAFIA	124
	CIBERGRAFIA	126

INTRODUCCION



INTRODUCCION

Los retos para los países de economías emergentes son múltiples y variados dependiendo en gran medida del área de influencia a la que se encuentren integrados a través de sus mercados. Aquellos que enfrenta la economía mexicana se caracterizan por la ausencia de políticas públicas aplicadas al fomento de soluciones estructurales para resolver la problemática nacional, es por ello que, un importante segmento de empresas, han desplegado enormes y verdaderos esfuerzos para mantenerse y sobrevivir en las distintas actividades económicas del mercado nacional, tal es el caso de las medianas empresas en México.

El sector de las medianas empresas de capital nacional que nos ocupa en el presente trabajo, constituye más del 50 % del total de empresas¹, genera más de un tercio del Producto Interno Bruto tanto por el valor de su producción como por el volumen de las materias primas consumidas y absorbe una buena porción de la mano de obra disponible en el mercado nacional. -A diferencia de las grandes empresas transnacionales- requiere niveles relativamente bajos de capital por trabajador y muestran una menor proporción al consumo de divisas y bienes de capital extranjero. Estas empresas facilitan una mejor distribución del ingreso y por su propia estructura y funcionalidad se adaptan con gran facilidad y flexibilidad al cambiante contexto económico del país, lo cual significa que tienen un enorme potencial para coadyuvar no solo al crecimiento económico del país, sino también pueden desarrollarlo equitativa y sostenidamente.

Sin embargo, a pesar de todos los atributos antes mencionados, este sector ha sido golpeado duramente por las recurrentes crisis económicas de los últimos veinte años, debido entre otras causas a su debilidad estructural, financiera, administrativa y tecnológica que las hace vulnerables por carecer de una política pública que las integre a un proyecto nacional.

En consecuencia, un puñado de empresas medianas ha podido sobrevivir a estas crisis y al nuevo contexto económico de apertura y globalización que ha sufrido nuestro país, provocado por las elevadas tasas de interés prevalecientes que terminan por estimular una gran desinversión productiva y un bajo crecimiento económico.

Analizaremos el caso de una mediana empresa comercializadora de productos químicos para el mercado interno mexicano como una empresa de capital nacional fundada en la ciudad de Puebla en el año de 1935.

Fuente: Anuario 1999. Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) Oficina Internacional del Trabajo (OIT)

Pretendemos describir el caso de una mediana empresa mexicana, para evaluar su potencial de desarrollo a mediano y largo plazo dentro del mercado de productos químicos, exhibiendo la importancia de estas empresas dentro de la economía mundial y en particular de la mexicana. También se abordará la problemática a la que se enfrentan estas empresas en la actualidad proponiendo medidas para su desarrollo.

La presente investigación ha sido dividida en cuatro capítulos. El **primer capítulo** muestra un panorama histórico sobre el concepto e importancia de la Mediana Empresa, así como una breve comparación del desarrollo de éstas empresas dentro de la economía mundial y su relación con México. Se aborda la crisis y la problemática de las medianas empresas en la época actual.

En el **capítulo dos**, el principal objetivo es definir el mercado, sus componentes, funcionamiento, los mercados competitivos y la eficiencia. Después se analiza el mercado de la industria química nacional.

La ubicación de los centros de distribución de la empresa muestra, las líneas de productos comercializados, el país de origen y principales mercados de las mercancías y la exposición de los principales proyectos de expansión de la empresa, son los principales objetivos del **tercer capítulo**.

Los estados financieros de la empresa, el cálculo de las razones financieras y un análisis estadístico de la empresa son los principales objetivos del **capítulo cuatro**.

Finalmente se dan las **conclusiones generales** de la investigación con las observaciones pertinentes, así como algunas **propuestas** para mejorar y optimizar el funcionamiento a mediano y largo plazo de la empresa.

El propósito de este documento no es entregar respuestas definitivas a los diversos aspectos de política que posiblemente deban enfrentar las autoridades mexicanas en materia de la situación de las medianas empresas mexicanas durante el nuevo milenio. Su objetivo es más bien proporcionar un análisis sobre los problemas y un conjunto de opciones para abordarlos, esperando que la difusión de las ideas aquí expresadas permita contribuir, así sea de manera mínima, el desarrollo y perfeccionamiento de futuras políticas públicas, así como proponer una visión al empresariado mexicano mas acorde con los nuevos tiempos que vivimos, para generar ventajas competitivas que impulsen el desarrollo de la mediana empresa en nuestro país.

I. LA PROBLEMATICA DE LA MEDIANA EMPRESA NACIONAL EN EL CONTEXTO MUNDIAL

ANTECEDENTES

Existen indicios que durante el Imperio Romano ya existían fábricas productoras de cristalería, artículos de bronce y otros productos similares, elaborados tanto para la exportación como para el consumo interno. También sabemos que durante la Edad Media, en las ciudades sirias de Antakya y Tiro existían grandes fábricas de seda; en Europa, durante la baja edad media también se instalaron fábricas textiles en varios países, fundamentalmente en Italia, Flandes - actualmente Bélgica -, Francia e Inglaterra.

Es durante el renacimiento y el despliegue mundial de los avances científicos, así como el contacto con el Nuevo Mundo y el desarrollo de nuevas rutas comerciales con el Lejano Oriente que se estimularon las actividades comerciales y la demanda de bienes manufacturados, de esta forma se promovió la industrialización. En Europa occidental, y concretamente en Inglaterra, durante los siglos XVI y XVII, fueron creadas muchas fábricas para producir bienes en mayor escala tales como papel, armas de fuego, pólvora, hierro colado, vidrio, vestimentas, cerveza y jabón.

Aunque en determinados establecimientos se utilizaban grandes máquinas que funcionaban con sistemas hidráulicos, en otras los procesos industriales solían utilizarse en mayor medida mano de obra con el uso de algunas herramientas simples. A diferencia de las modernas fábricas mecanizadas con cadenas de montaje, las fábricas eran meramente grandes talleres en los cuales cada trabajador operaba independientemente. Tampoco eran las fábricas los lugares de producción habituales; aunque algunos trabajadores podían utilizar las herramientas de su patrón y trabajar en su local, la mayor parte de la producción se llevaba a cabo siguiendo el sistema domiciliario, mediante el cual los trabajadores recibían las materias primas, trabajaban en su casa, devolvían los artículos manufacturados y se les pagaba su trabajo. Es así como surgieron las primeras empresas.²

² Fuente: Karataev, Ryndina "Historia económica de los países capitalistas" Ed. Grijalbo. México, 1984.

En el siglo XX durante los años 70's, la ONU y otras organizaciones internacionales promocionaron la producción en mediana escala como una opción para el logro de un desarrollo económico regional más justo y equitativo, con base en el crecimiento dinámico de la pequeña y mediana empresa en los países industrializados.

En el ámbito internacional, las condiciones de existencia de las empresas se han transformado radicalmente sobre todo a raíz de la revolución tecnológica y científica aplicada al proceso productivo y distributivo. En éste contexto, la mediana empresa ha prosperado con mayor eficiencia y rapidez, como un complemento de la gran producción, o actuando en un espacio propio, cuando se dan un conjunto de condiciones, especialmente las políticas públicas que apoyen la organización sociocultural para cimentar su desarrollo, buscando potenciar las ventajas de la producción en mediana escala.

El sector de las medianas empresas genera en algunas economías del mundo, más de un tercio del Producto Interno Bruto, absorbe una buena porción de la mano de obra del mercado laboral y constituye hasta el 50% del total de empresas³. Además, requiere bajos niveles de capital por trabajador y muestran una menor proporción al consumo de divisas y bienes de capital extranjero que las grandes transnacionales. Estas empresas han demostrado tener un enorme potencial para coadyuvar al crecimiento económico tanto en las economías desarrolladas como en vías de desarrollo.

La empresa mediana ocupó un lugar importante en el empleo y la producción en América Latina en la década de los 40's pero lo hizo con una limitada efectividad productiva. Para los años 70's la pequeña empresa ya había recuperado terreno y constituía un factor de relevancia para los países en vías de desarrollo. Sin embargo, a comienzos de los 80's, cuando tuvo inicio una profunda y prolongada crisis cuyos efectos se resintieron con mayor intensidad en esta región, el interés por estas empresas aumentó de manera importante, porque eran concebidas como un instrumento para combatir el desempleo e impulsar la industrialización, derivado de la disposición de recursos productivos abundantes, tales como mano de obra, materias primas locales, organización familiar, etc.

Fuente: Anuario 1999. Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) Oficina Internacional del Trabajo (OIT)

En México, la producción a mediana escala, tuvo un papel preponderante en el despegue industrial de los años 40's y 50's. Sin embargo, este sector ha sido golpeado duramente por las recurrentes crisis económicas de los últimos veinte años, debido entre otras causas a su debilidad estructural, financiera, administrativa y tecnológica.

Actualmente solo un puñado de empresas medianas ha podido sobrevivir a estas crisis y al nuevo contexto económico de apertura y globalización que ha sufrido nuestro país, provocado por la ausencia de reformas estructurales y políticas públicas que terminan por estimular desinversión productiva y un bajo crecimiento económico.

En este trabajo se resaltaré la limitación que la falta de interés y ausencia de políticas públicas y privadas han producido escasas soluciones para enfrentar los problemas de las medianas empresas.

El reto para estas empresas radica en mantenerse y crecer, por ello es importante conocer y analizar la situación de la economía y las perspectivas de la industria de la transformación, para tener los fundamentos económicos y sociales para diseñar y planificar las estrategias adecuadas para el desarrollo de tales empresas.

CONCEPTO DE EMPRESA

En las naciones industriales, se inició hace unos siglos la tendencia hacia un control estatal directo cada vez menor de la actividad económica. Las condiciones feudales y preindustriales fueron gradualmente sustituidas por unidades de producción privada que contrataban trabajo y compraban factores con el fin de hacer y vender mercancías. Actualmente, esta unidad de producción -conocida como empresa- es la base de las economías capitalistas.⁴

Paul Samuelson, premio Nobel de economía define la empresa (*firm*) como el agente económico destinado exclusivamente a la producción de bienes y servicios. Para realizar su actividad necesita de los factores productivos: tierra, trabajo y capital. A cambio de ellos pagará rentas, sueldos y salarios como contrapartida del trabajo; como compensación del capital pagará intereses, beneficios, dividendos y alquileres; finalmente pagará renta como remuneración de la tierra. Los bienes y servicios producidos por las empresas son ofrecidos a consumidores que a su vez pagan a cambio el precio del bien o servicio, que se compone de la suma de los costos más una utilidad.⁵

En la presente investigación, entenderemos por empresa a la entidad económica y jurídica que realiza actividades económicas gracias a aportaciones de capital. La empresa está destinada a producir bienes o servicios, comercializarlos y obtener un beneficio. La ley reconoce y autoriza la realización de determinadas actividades productivas que de alguna manera satisfacen las necesidades humanas en la sociedad⁶.

Una empresa o compañía posee una serie de activos; cuando es creada una empresa se redacta una serie de documentos públicos en los cuales son definidos los objetivos de la misma, cuál es su razón social, su domicilio fiscal, quiénes son los socios fundadores, cuál es el volumen de capital social inicial, en cuántas acciones o participaciones es dividido el capital social y cuáles son los estatutos de la sociedad, entre otros.

La actividad y la estructura legal de las empresas es regulada mediante el Derecho Mercantil. Con esta ley se establecen los requisitos contables, las obligaciones de los gestores o administradores y los derechos de los accionistas.

⁴ Wannacott, Ronald. "Economía" McGraw Hill, 1996. P.49

⁵ Samuelson, Paul. "Economics" John Wiley & Sons, Inc. 1992 P.

⁶ Diccionario Enciclopédico de Economía. Editorial Planeta. España, 1990. P. 725



Para los motivos de la investigación, las empresas se han clasificado según los criterios basados en el **número de personas empleadas** y el monto de salarios mínimos manejados como **nivel de venta anual**⁷ como se muestra a continuación:

- **MICRO EMPRESA:** Se define como Micro empresa a aquella que tiene de 1 a 15 empleados y maneja un máximo de 750 salarios mínimos mensuales como promedio de venta anual.
- **PEQUEÑA EMPRESA:** Se define como pequeña empresa a aquella que tiene de 16 a 100 empleados y maneja un rango de 751 a 4, 515 salarios mínimos mensuales como promedio de venta al año.
- **MEDIANA EMPRESA:** Se define como mediana empresa a aquella que tiene de 101 a 250 empleados y maneja un rango de 4, 516 a 9, 010 salarios mínimos mensuales como promedio de venta anual.
- **GRAN EMPRESA:** Se define como gran empresa a aquella que tiene más de 250 empleados y maneja un rango igual o superior a 9,011 salarios mínimos mensuales como promedio de venta al año.

Estos parámetros nos permiten ubicar el tamaño de cualquier empresa en función del número de empleados y nivel de ventas. Otras clasificaciones se hacen con base en las funciones directivas y de ejecución, el tamaño de activos o la relación del volumen de producción respecto a la demanda total de mercado, etc. Sin embargo, existen grandes diferencias en los patrones de estructura entre la pequeña y gran empresa, diferencias que permiten establecer posición y orientación del mercado, potencial de crecimiento, competitividad y financiamiento, entre otros. Resulta necesario, definir la importancia de la mediana empresa que por su propia estructura y funcionalidad se adapta con facilidad y flexibilidad al cambiante contexto económico; además de poseer un enorme potencial para contribuir al crecimiento económico del país.

⁷ Se establece con base en el sector económico y el número de empleados en el Decreto publicado por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002.

IMPORTANCIA DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

Podríamos hablar durante mucho tiempo de las empresas en general, pero por motivo de la presente investigación es importante dirigirnos a un sector específico de ellas, el de la Mediana Empresa, en virtud de ocupar un lugar significativo en la economía nacional, así como en casi todos los países tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Estas empresas actúan como un efectivo mecanismo de distribución del ingreso hacia los estratos medios y bajos de la población; generan una buena parte del Producto Interno Bruto (PIB) y del empleo nacional; aportan un gran porcentaje a los ingresos de la hacienda pública y todavía más, tienen un papel determinante en el proceso de desarrollo económico.

Además, requieren de niveles bajos de capital por trabajador, muestran una baja proporción al consumo de divisas y de bienes de capital y por su propia estructura y funcionalidad se adaptan con gran facilidad al cambiante contexto económico del país; así como también facilitan una mejor distribución del ingreso a los segmentos más desposeídos de la población. Por otro lado, tienen mayor flexibilidad que las grandes empresas para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado y a los innovadores procesos tecnológicos; poseen gran capacidad para integrarse a procesos productivos de grandes empresas por medio de diferentes mecanismos de subcontratación y presentan un menor tiempo de maduración en sus proyectos de inversión y desde luego en la realización de innovaciones.

Las medianas empresas controlan un porcentaje significativo de la actividad económica, los siguientes cuadros: *La Participación de la mediana empresa sobre el número total de empresas (cuadro 1.1)*, *Producto Interno Bruto (cuadro 1.2)* y *sobre el empleo (cuadro 1.3)* evidencian que las medianas empresas representan en promedio hasta el 50% de los establecimientos totales⁸, aportan casi el 50% del PIB⁹ y generan hasta el 60% del empleo total permanente¹⁰. En México en cambio, la realidad de las empresas es muy distinta, pues tan sólo 250 empresas exportan el 70% de los bienes nacionales manufacturados y generan cerca del 80% del valor agregado nacional, pero en cuanto a generación de empleo, su aportación se reduce a menos del 12%¹¹. Con ello se corrobora la gran importancia de éste sector en el desarrollo económico tanto de los países desarrollados como en vías de desarrollo.

⁸ Ver Cuadro 1.1 "Participación de la mediana empresa sobre el número total de empresas" p. 15

⁹ Ver Cuadro 1.2 "Participación de la mediana empresa sobre el producto interno bruto" p. 16

¹⁰ Ver Cuadro 1.3 "Participación de la mediana empresa sobre el empleo" p. 17

¹¹ Rodarte, Mario y Zindel, Berta. "Las empresas medianas y pequeñas frente al mercado". Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP) México, 2002.



Cuadro 1.1- PARTICIPACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS

SOBRE EL NUMERO TOTAL DE EMPRESAS

2003

PAIS	TOTAL DE EMPRESAS REGISTRADAS	TOTAL DE MEDIANAS EMPRESAS	PORCENTAJE DEL TOTAL EMPRESAS %
ITALIA ¹	1,100,000	605,000	55
SUECIA	22,965	9,875	43
ALEMANIA	287,500	92,000	32
G. BRETAÑA	230,000	57,500	25
FRANCIA	359,167	86,200	24
CHINA ²	117,794	38,872	33
COREA	41,071	11,500	28
INDIA	137,511	38,503	28
JAPON	430,804	103,393	24
CANADA ³	307,500	98,400	32
EUA	7,850,747	2,119,700	27
MEXICO	186,533	11,192	6
ARGENTINA ⁴	32,857	4,600	14
BRASIL	55,833	6,700	12
CHILE	156,550	6,262	4
MEDIA	754,455	97,893	26.73
MEDIA G7	1,509,387	179,170	31.28

Fuentes:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) Informe Anual 2003.

Small and médium sized enterprises, OCDE, junio, 2003

OECD Economic Outlook, Volume 2003/1

inegi.gob.mx, census.gov, indec.arg, ibge.gov.br, ine.cl, stats.gov, censusindia.net, statistik-bund.de, insee.fr

NOTA Se consideraron los principales representantes de: 1) UE 2) ASIA 3) TLCAN 4) AL



Cuadro 1.2- PARTICIPACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

SOBRE EL PRODUCTO INTERNO BRUTO
2003

PAIS	PRODUCTO INTERNO BRUTO (MDD)	PARTICIPACION EN EL PIB (MDD)	PARTICIPACION EN EL PIB %
ITALIA ¹	1,455,498	800,524	55
SUECIA	232,050	92,820	40
FRANCIA	1,558,544	483,148	31
ALEMANIA	2,240,257	672,077	30
G. BRETAÑA	1,534,539	460,361	30
CHINA ²	5,907,370	2,008,506	34
COREA	924,216	277,264	30
INDIA	2,661,084	798,325	30
JAPON	3,654,858	1,023,360	28
CANADA ³	949,035	379,614	40
EUA	11,095,178	3,883,312	35
MEXICO	908,793	190,846	21
BRASIL ⁴	415,000	145,250	35
ARGENTINA	382,683	114,804	30
CHILE	75,192	19,549	26
MEDIA	2'327,093	747,874	33
MEDIA G7	3'212,558	1,142,753	36

Fuentes:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) Informe Anual 2003.

Small and médium sized enterprises, OCDE, junio, 2003

OECD Economic Outlook, Volume 2003/1

Europa World Year Book 2002

inegi.gob.mx, census.gov, indec.arg, ibge.gov.br, ine.cl, stats.gov, censusindia.net, statistik-bund.de, insee.fr



Cuadro 1.3- PARTICIPACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

SOBRE EL EMPLEO

2003

PAIS	POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	PARTICIPACIÓN DE LA PEA (MILES)	PARTICIPACIÓN DE LA PEA %
ITALIA ¹	22'680,596	14,515,581	64
FRANCIA	25'871,115	12,159,424	47
ALEMANIA	39'709,119	13,104,009	33
G. BRETAÑA	28'713,236	7,178,309	25
SUECIA	4'255,614	978,781	23
CHINA ²	657' 290,121	249,770,246	38
INDIA	314'131,140	100,521,965	32
JAPON	67'930,826	16,982,707	25
COREA	21'390,540	4,278,108	20
EUA ³	137,674,247	41,302,274	30
CANADA	15,631,350	4,533,092	29
MEXICO	39'507,672	8,691,688	22
ARGENTINA ⁴	14'345,087	4,590,428	32
CHILE	5'852,927	1,638,820	28
BRASIL	75'213,317	19,555,462	26
MEDIA	98'013,127	33'320,060	32
MEDIA G7	48'315,784	15'682,199	37

Fuente:

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) Memoria de Labores, 2002

Small and médium sized enterprises, OCDE, junio, 2003

OECD Economic Outlook, Volume 2003/1

Internal Revenue Service de Estados Unidos. Statistical Bulletin, June, 2002.

inegi.gob.mx, census.gov, indec.arg, ibge.gov.br, ine.cl, stats.gov, censusindia.net, statistik-bund.de, insee.fr



Las empresas medianas controlan un porcentaje significativo de la actividad económica, como puede observarse en el cuadro 1.1: *La Participación de la mediana empresa sobre el número total de empresas*, se desprende que del 100 % de las empresas, el 26.73 % en promedio corresponde a la mediana empresa en los países de la muestra, y el 31.28% en el G7¹². Sin embargo, en términos absolutos los países de este último grupo cuentan con una media de 179,170.4 de medianas empresas, contra 97,893.2 del promedio de los demás países, destacando el caso de Italia con un poco más de seiscientos mil empresas de este tipo, el 55% del total de empresas en este país. México cuenta con 11,192 empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) las cuales representan sólo el 6% del total.

Las medianas empresas, tienen una participación del PIB de 33% en promedio en las economías de los países del cuadro 1.2 En los EU generan 3'883,312 mdd, lo cual representa el 35% del total del PIB; 1'142,753 mdd en promedio en el G7; 747,874 mdd en los países de la muestra y en México participan con 190,846 mdd, lo que corresponde al 21% del PIB nacional.

Como ya se mencionó, la mediana empresa, forma una parte muy importante en la estructura económica de todos los países y como podemos ver en el cuadro 1.3, en muchos de los casos llega a representar hasta dos terceras parte de la PEA (*Población Económicamente Activa*) como en el caso de Italia. Destaca el caso de China, que en términos absolutos generan casi 250 millones de empleos, (seis veces el total de la PEA de nuestro país) India da lugar a más de 100 millones de empleos en estas empresas; el G7 tiene una media de 15.7 millones; 33.3 millones los demás países y México con 8.7 millones de empleados.

En la mayoría de las economías, las medianas empresas han encontrado lugar dentro del sector de comercio. Esto se debe principalmente a que se han desarrollado nichos de mercado creados para los requerimientos de las nuevas tecnologías implementadas por las grandes empresas. De igual manera, estas empresas -grandes trasnacionales en la mayoría de los casos- no siempre pueden cubrir el total del mercado, brindando oportunidades a empresas de menor tamaño.

¹² El G7 está integrado por EU, ALEMANIA, JAPÓN, ITALIA, FRANCIA, CANADA y GRAN BRETAÑA. Las siete economías más grandes del mundo.

Cuadro 1.4- PARTICIPACION DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

POR DIVISIÓN SECTORIAL
2003

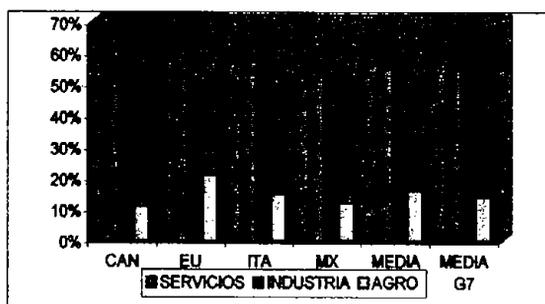
PAIS	COMERCIO Y SERVICIOS	INDUSTRIA	AGRICOLA
SUECIA ¹	62	26	12
G. BRETAÑA	58	23	19
ALEMANIA	57	39	4
FRANCIA	56	28	16
ITALIA	53	32	15
TAIWAN ²	54	32	14
COREA	53	33	14
JAPON	51	34	15
SINGAPUR	35	32	33
CANADA ³	67	22	11
EUA	56	23	21
MEXICO	51	37	12
ARGENTINA ⁴	65	29	6
CHILE	56	27	17
BRASIL	53	23	24

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) Informe Anual 2002.
International Financial Statistics (April 2002)

NOTA Se consideraron los principales representantes de: 1) UE 2) ASIA 3) TLCAN 4) AL

Tradicionalmente las medianas empresas han absorbido parte importante de las actividades comercial, industrial y de servicios de la economía, tanto en países desarrollados como EUA, Japón, Italia, Alemania, etc., como en los que se encuentran en vías de desarrollo, por mencionar sólo algunos como México, Argentina, Brasil o Chile (Gráfica 1.4.1)

Gráfica 1.4.1 Promedio de la participación sectorial de las Medianas Empresas



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 1.4

Cabe destacar, que los países desarrollados muestran un mayor porcentaje de empresas ubicadas dentro del sector comercio y servicios. El promedio de los países del G7 es de 57%, contra un 55% de los demás países de la muestra y sólo el 51% en el caso de México. Es notable, que también tenemos mas empresas aglutinadas en el sector industrial que la media de los países desarrollados, y solo dos puntos porcentuales dentro del sector primario de la economía mexicana sobre el promedio de las economías del G7.

Con estos datos se corrobora la gran importancia de éste sector en el desarrollo económico tanto de los países desarrollados como en vías de desarrollo y pone en evidencia el escaso apoyo de políticas públicas y la ausencia de una cultura empresarial, que fomenten la productividad y el desarrollo de las medianas empresas en nuestro país.

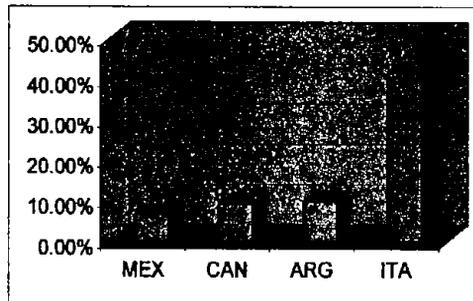
Las medianas empresas son una parte primordial del engranaje de una economía, por ello se consideran como motor de crecimiento. Sin embargo, en nuestro país este tipo de empresas no sólo no ha logrado incorporarse de manera exitosa a las cadenas de producción, sino que se han visto envueltas en una profunda y dura crisis.

LA CRISIS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS.

La nueva economía globalizada ha traído consigo nuevos riesgos, incertidumbres y desafíos para las empresas mexicanas. Ante los efectos devastadores de ésta economía, uno de los sectores más afectado ha resultado ser el de las empresas medianas. Para definir el papel socioproductivo de la mediana empresa debemos entender las condiciones históricas de su desarrollo, así como comprender el tipo de obstáculos que les impidieron ser arrolladas por aquellas ramas más modernas y dinámicas de la industria.

Inicialmente, el sector productivo mexicano se caracteriza por una estructura dual. De un lado se encuentra el dinámico sector exportador formado por conglomerados competitivos internacionalmente incluyendo las maquiladoras; y del otro, está el sector menos eficiente y orientado al mercado interno de las pequeñas y medianas empresas. Los vínculos entre el sector exportador y la economía domesticas son débiles lo que origina que la concentración de exportaciones se sustente en pocas grandes empresas, limitando la participación de las medianas empresas en el comercio exterior a sólo el 6.7% del total de las exportaciones¹³ (Grafica 1.4.2)

Gráfica 1.4.2 “Porcentaje de Exportaciones de las Medianas Empresas”



Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

“Resultados preliminares de la Evaluación de programas de Exportaciones y Asistencia”

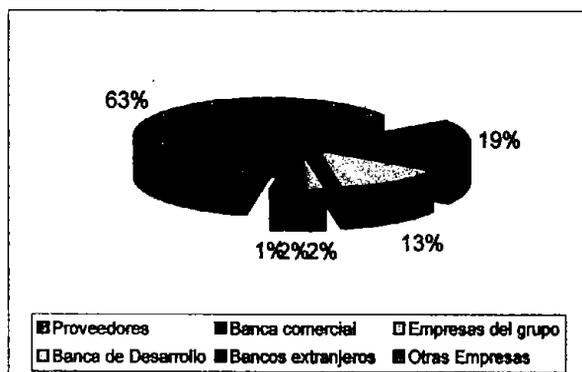
En adición, los dos grupos son financiados de manera diferente: el primero tiene acceso a fuentes internacionales de financiamiento; el segundo, tiene acceso limitado a financiamientos: solo el 22.8% del total de medianas empresas tiene acceso a fuentes de financiamiento, del cual 18.7% lo aporta la Banca Comercial, 2.2% la Banca de Desarrollo y 1.9% los bancos extranjeros¹⁴

¹³ Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) “Resultados preliminares de la Evaluación de programas de Exportaciones y Asistencia 2002”

¹⁴ Fuente: BANXICO. Encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio. 2003

Esta situación a ocasionado que las medianas empresas busquen fuentes alternas de financiamiento como los proveedores u otras empresas (Gráfica 1.4.3) ya que la mayoría de los empresarios presentan rechazo a la banca, a las altas tasas de interés y a los problemas de reestructuración financiera y cartera vencida.¹⁵ (Cuadro 1.5)

Gráfica 1.4.3 “Participación de las fuentes de financiamiento de la mediana empresa”



Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO. Encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio. 2002

Cuadro 1.5- RAZONES DE LA FALTA DE CREDITO.

SEGÚN LOS EMPRESARIOS
2002

ALTAS TASAS DE INTERÉS	31.20%
RECHAZO A LA BANCA	26.10%
REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA	16.10%
INCERTIDUMBRE DE SITUACIÓN ECONÓMICA	15.00%
COMPETENCIA DE MERCADO	5.40%
BAJA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS	3.80%
OTRAS	2.40%
TOTAL	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO. Encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio. 2003

¹⁵ ídem

México fortaleció su posición en el comercio mundial desde 1994 con la entrada al TLCAN, sin embargo, los beneficios de esta expansión de mercados no ha alcanzado a las medianas empresas debido a que se encuentran inmersas en dificultades y continúan padeciendo graves problemas, como los siguientes:

- **Competitividad.** Baja competitividad derivada de la mala administración y falta de supervisión del personal.
- **Financiamientos.** Acceso limitado al financiamiento. Falta de préstamos por parte de las bancas comercial y de fomento, derivados de garantías y avales, así como de fuentes de financiamiento inadecuados. Los pocos créditos, son otorgados a un altísimo costo.
- **Tasas de Interés.** Elevados costos de las tasas de interés y poca disponibilidad de créditos.
- **Producción.** Altos costos de operación de las empresas debido a la pérdida en la capacidad de pago y a la fluctuación de precios en los insumos importados, insustituibles en la mayor parte de las ramas económicas. Este fenómeno afecta la productividad, estableciendo en muchos casos un avance gradual en la capacidad ociosa de la planta productiva la cual trabaja actualmente al 60 % en promedio. Situación que sigue bloqueando el proceso de producción e industrialización de nuestro país.
- **Carga Fiscal.** A partir de la devaluación de 1994 las medianas empresas se ven obligadas a vivir una economía subterránea porque la excesiva carga fiscal resulta demasiado pesada: 15 % de IVA., 21 % de salarios del trabajador para el IMSS, 5 % de Infonavit, 2 % del Sistema de Ahorro para el Retiro, 2 % sobre la nómina, 1.8 % sobre los activos de las empresas, además de permisos, multas, recargos, etc. terminan por ahogar a las empresas.
- **Sobrerregulación.** Aún no se logra evitar la persistencia de las excesivas e inapropiadas regulaciones administrativas estatales y municipales del país, las cuales se han convertido en un pesado lastre, complicando la operación de la empresa nacional, fomentando la corrupción e impidiendo el desarrollo.
- **Tecnología.** La poca reinversión de utilidades provoca la creciente obsolescencia tecnológica e impiden el desarrollo de las empresas en el país. No existe cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.
- **Mercados.** Contracción del mercado interno por la escasa demanda de productos terminados y poco acceso a los mercados externos.

- **Competencia desleal.** Competencia desleal tanto de productos extranjeros ingresados al país a precios de dumping, como de los vendedores que integran el comercio informal en nuestro país.
- **Desempleo.** La generación de ahorro interno y de capital resultan insuficientes para satisfacer la necesidad de empleo, han incrementado los niveles de desempleo y subempleo, siendo éste sin duda, el mayor problema de México. Esta situación se agrava día con día puesto que presenta una tendencia creciente. La falta de soluciones podría crear un desquiciamiento económico y social.
- **Descapitalización.** El creciente endeudamiento de las empresas las ha colocado en una situación difícil de constante descapitalización y por ende de postergación de proyectos y planes de modernización.
- **Recursos Humanos.** Capacitación nula o deficiente de sus recursos humanos y falta de vinculación con el sector académico
- **Desinterés.** Lo más grave de toda la problemática planteada en los puntos anteriores es la carencia de soluciones, el desinterés, y la despreocupación total mostrada por gobiernos, cámaras y organizaciones empresariales, ante la difícil situación en que se encuentra inmersa la mediana empresa mexicana.

Los efectos globales de todos estos factores convergen en una caída del producto, en menores perspectivas de crecimiento para la economía mexicana y en la reducción de la demanda interna y de la inversión tanto interna como externa, por ello es factible pensar en un menor consumo y una menor producción; en consecuencia, se darán menos créditos y más altas tasas de interés. Por otra parte, en tanto continuemos pensando que sólo grandes corporaciones, como las empresas multinacionales del sector automotriz, electrónica o la industria maquiladora sean la base para coadyuvar al mejoramiento económico del país a través de las exportaciones, seguiremos observando como se continua retrasando el desarrollo económico del país, al mismo tiempo de deteriorar la balanza comercial.

A pesar del apoyo para este sector con programas como el CRECE o el CIMO, la realidad ha demostrado que la creación de condiciones para el desarrollo de las empresas medianas es un asunto complejo por los problemas de índole tecnológica, acceso a mercados, carencia de organización y bajos estándares de producción entre otros asuntos. Por tanto, el problema de estas empresas estriba en que no están dadas las condiciones de generación de procesos de autoaprendizaje para superar esta situación, y por lo mismo pareciera que las fuentes externas de financiamiento son la solución para impulsar el crecimiento del sector.



Uno de los mecanismos implantados por organismos e instituciones de desarrollo para enfrentar en forma exitosa las condiciones de competitividad, producción y modernización, propias de la globalización económica, debería ser la conformación de redes empresariales, bajo la perspectiva de apoyar a varias empresas en este sistema, en lugar de brindar apoyo de manera individual. Bajo este esquema, podría generarse un proceso de aprendizaje, ausente cuando las empresas operan de manera aislada, dando origen a lo que se conoce como “economías de cooperación”.

El aspecto fundamental del sistema consiste entonces, en inducir procesos internos de aprendizaje en oposición a la generación desde el exterior. Los procesos externos resultan muy costosos y además constituyen un obstáculo para el desarrollo de la capacidad de la empresa.

Por último, consideramos que la situación de la Mediana Empresa es factor fundamental y determinante de la prosperidad de un país; por ello, este sector de empresas debe ser apoyado en todas las condiciones y bajo cualquier circunstancia porque es uno de los instrumentos más viables para alcanzar el crecimiento económico, y por ende, generar la riqueza necesaria para lograr mejores condiciones en el nivel de vida de los mexicanos.

Para llevar cabo las reformas necesarias para el desarrollo de la mediana empresa, es fundamental entender su contexto. Los retos enfrentados por estas empresas se caracterizan por la ausencia de políticas públicas aplicadas al fomento de soluciones estructurales que establezcan los cimientos para las reformas que nos permitan alcanzar la senda del crecimiento económico sostenible, resolviendo al mismo tiempo la problemática actual.

LA PROBLEMÁTICA ACTUAL

Los temas de globalización, liberalización e innovación, en la actualidad se aplican virtualmente en todo el mundo, provocando grandes controversias con matices ideológicos, políticos, económicos, sociales y financieros. Dos escuelas principales de pensamiento están en debate por su impacto en las políticas económicas: el *keynesianismo* en la *Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero* (1936), que con las tasas de interés altas, el ahorro planeado tiende a superar la inversión planeada, lo cual da como resultado el desempleo. Por consiguiente, la solución keynesiana al problema, era que las autoridades públicas estimularan la inversión asegurando tasas de interés bajas. La otra corriente de pensamiento - monetarista- donde destacan *Ronald I. McKinnon* y *Edward S. Shaw* (1988), sostienen que las tasas de interés artificialmente bajas, lejos de promover el desarrollo económico, lo inhibe al deprimir los niveles de ahorro y reducir los recursos disponibles para la inversión. Esta última idea básica marca el curso de las actuales prácticas financieras, acompañada de gigantescas innovaciones tecnológicas que sirven para facilitar la competencia de libre mercado, aunada a la creciente bursatilización y desregulación, tornando la inversión y operación de valores, en algo más atractivo que la tradicional intermediación de la banca comercial o la inversión en el sector real de la economía.

En general, la propuesta de McKinnon y Shaw comienza con un programa anti-inflacionario creíble, implicando políticas congruentes y sostenibles en materia monetaria, fiscal y del sector real. Según ésta corriente de pensamiento, el resultado será un sistema financiero más extenso y sano, mayores niveles de ahorro y un índice más alto de crecimiento económico. Sin embargo, no son pocos los países que llevaron a cabo liberalizaciones financieras y han registrado resultados desastrosos. El consenso actual entre los economistas es que no fue la apertura y la liberalización *per se* la causante de los desastres económicos, sino las políticas monetarias y de tipo de cambio inadecuadas, acompañadas de una regulación y supervisión deficientes.

Las crisis económicas y financieras que a intervalos han venido conmocionando a los países de América Latina, dieron origen a la necesidad de aplicar los programas de estabilización y ajuste estructural con el FMI y el Banco Mundial.

Estos programas están basados en la apertura comercial, con especial impulso en las exportaciones para recuperar el crecimiento económico, la reducción del tamaño del sector público a fin de reducir el déficit fiscal y la situación inflacionaria, la privatización de las empresas en poder del sector público y la desregulación legislativa para agilizar el proceso productivo.

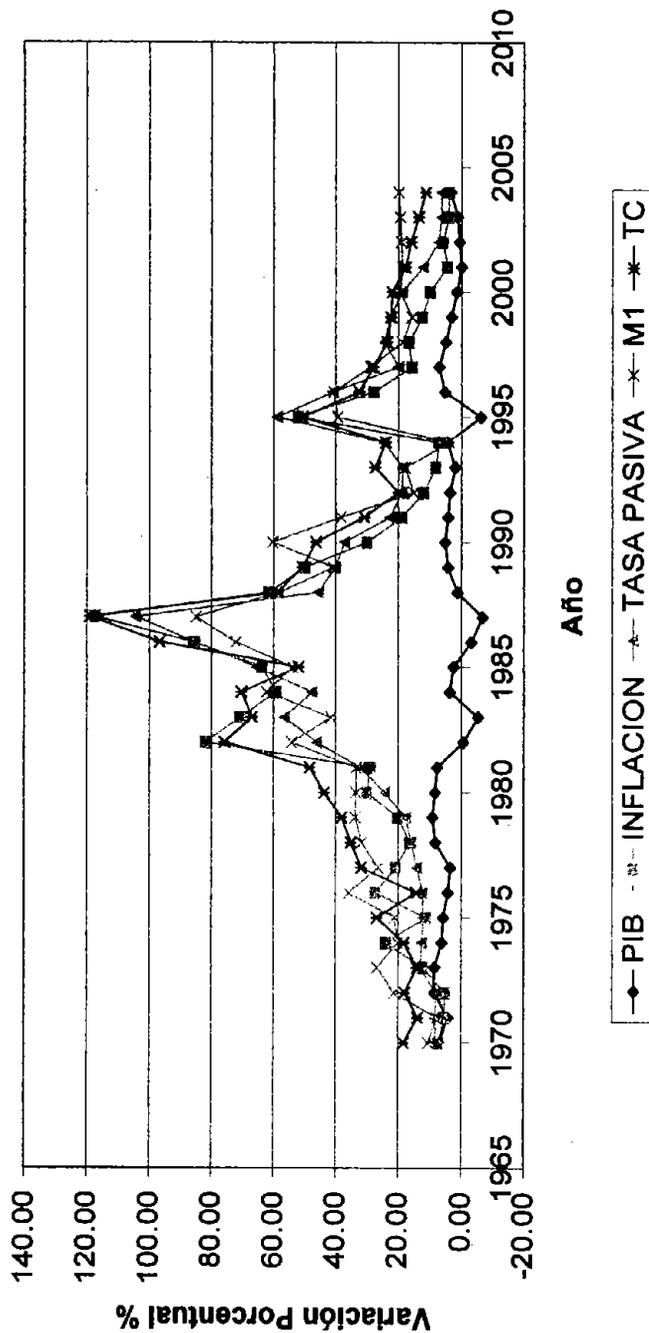
Debido a un mayor acceso al flujo internacional de capitales por la credibilidad suscitada en los mercados de acuerdo con reformas emprendidas y la disminución de las tasas de interés en economías industrializadas, los países latinoamericanos confiaron en que los capitales ingresados eran de largo plazo y los utilizaron para el financiamiento de su déficit en cuenta corriente. De esta forma se originó la crisis cambiaria mexicana hacia finales de 1994, misma que repercutió en numerosos países que se encontraban en situaciones parecidas.

Así, los últimos años han estado plenos de problemas para la economía nacional: 1994 fue el año de las expectativas quebradas, 1995 el año de la crisis y el ajuste, 1996 la recuperación, 1997 la reactivación, 1998 y 1999 los años del manejo de la crisis, 2000 el año del cambio y para el nuevo siglo, sólo cabe esperar la prevención de crisis futuras. El diagnóstico del gobierno atribuye todo a los problemas internacionales: terrorismo; las fluctuaciones del tipo de cambio; el precio del petróleo y de las tasas de interés entre otros. Se nos ha hecho creer que México cuenta con una economía nacional única, fuerte y vigorosa. Pero si observamos el comportamiento de las principales variables macroeconómicas, la realidad nos dice otra cosa (**gráfica 1.5.1**)

Gráfica 1.5.1 VARIABLES CLAVE DE LA ECONOMIA MEXICANA

1970-2004

Crecimiento Porcentual



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México. Informes Anuales, Anuarios Estadísticos.
 NOTA: Se toma como Tasa Pasiva el CPP hasta 1985, desde entonces se toman los CETES 28 como líderes del mercado.

El caso mexicano es digno de análisis, los analistas internacionales atribuyen a aspectos políticos, la ausencia de reformas, los problemas del sector financiero, la inestabilidad cambiaria, el control de las principales variables y la dependencia al exterior, como fuentes de volatilidad del mercado mexicano. En otras palabras, consideran débiles los fundamentos de nuestra economía.

Según la teoría de McKinnon y Shaw, el problema principal tiene origen interno y no externo, el consenso entre los inversionistas internacionales es el de castigar, retirando sus capitales de aquellos países con problemas internos y no castigar a todos por igual. Esto demuestra por qué los episodios de volatilidad han sido efímeros en Estados Unidos y Europa Occidental. Las razones por las cuales estas economías presentan menor fragilidad a los trastornos financieros, las encontramos en la fortaleza de su economía y en la estabilidad macroeconómica, es decir, en la aplicación de políticas correctas.

Los países más golpeados por la volatilidad, son aquellos con problemas en las políticas seguidas por sus gobiernos. Tal es el caso de políticas de crédito barato o expansión monetaria, instrumentos utilizados como incentivos al crecimiento económico a corto plazo, poniendo en riesgo la visión de la economía a largo plazo. Estas políticas erróneas mantienen déficit fiscales altos, ausencia de supervisión bancaria efectiva y dependencia del capital especulativo, entre otros. Estos elementos originan un debilitamiento en las estructuras económicas internas y por tanto, vulnerabilidad externa.

Factores como los antes mencionados provocan una constante revisión en las perspectivas para la economía mexicana, careciendo de una visión segura sobre el futuro y continuando inmersos en planes de estabilización, evadiendo una reforma macroeconómica esperada por muchos.

Esta reforma estaría encaminada a dar seguridad sobre la inversión, tanto nacional como extranjera; a garantizar los derechos de propiedad, tanto en lo jurídico como en lo fiscal; modificar los patrones de ahorro interno, realizar la reforma fiscal, desregular la actividad económica y el mercado laboral y por último, favorecer al establecimiento de inversión a largo plazo en lugar del capital especulativo. En otras palabras, brindar al inversionista seguridad y con ello asegurar la permanencia de capitales en nuestro país.

LA COYUNTURA INTERNA

Aunque el entorno internacional obstaculiza el desarrollo de la economía nacional, éste se encuentra condicionado también por múltiples factores internos. Los problemas políticos continúan siendo un factor determinante para la inestabilidad económica de México. El gobierno del cambio no ha cumplido sus promesas y no presenta opciones en materia de desarrollo a una nación que se enfrenta con enormes desafíos y oportunidades. Hasta este día, los inversionistas continúan percibiendo un riesgo derivado de la posibilidad de una crisis económica.

Como antecedente tenemos que desde principios de los 90's en los mercados internacionales confluieron principalmente dos factores en las economías del mundo desarrollado: por un lado, el bajo crecimiento económico y por otro, un bajo nivel en las tasas de interés. Los escenarios de recesión regional provocaron un clima de nerviosismo en los mercados internacionales, destinando los ahorros a las sociedades de inversión que ofrecían un rendimiento mayor al de la banca. Los recursos se destinaron a las economías emergentes, al resultar más atractivas por su mayor crecimiento económico y por las medidas de política económica aplicadas por sus respectivos gobiernos, tales como el saneamiento de finanzas públicas, acciones de desregulación, privatización de empresas, etc. Aunque reconocemos que estos son recursos altamente volátiles y resulta difícil prever la especulación cambiaria, los capitales adquirieron la capacidad de castigar los errores políticos a través de los retiros masivos.

Las causas que han propiciado la difícil situación económica en la cual se ha visto inmersa no solo la mediana empresa, sino que también han impactando a la industria y la economía en general, podemos clasificarlos en **factores internos** y **externos**: Entre los **factores internos**, podemos mencionar, la ausencia de reformas estructurales; los escándalos políticos; los movimientos sociales; el creciente índice de delincuencia y otros desestabilizadores políticos y sociales como la falta de empleo y el aumento de la pobreza extrema, los cuales provocan inquietud en los mercados financieros. Esta situación se refleja de inmediato en los indicadores macroeconómicos, así como en el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la BMV, en las tasas de interés y tipo de cambio, cuyas alzas son propiciadas principalmente por las presiones cambiarias derivadas del incremento en la demanda de dólares.

Por otro lado, el principal **factor externo** es que México se ha convertido en un país dependiente de los Estados Unidos, por ello, esta condicionado a la importación de capitales o de ahorro externo, situación que comúnmente genera déficit en cuenta corriente. Estos son producidos por un saldo negativo en el incremento de la balanza comercial, es decir, nuestro país aumenta sus compras al exterior (importaciones) respecto de sus ventas (exportaciones) de bienes. La diferencia generalmente es financiada con importaciones de capital hasta el punto de no poder cubrir los requerimientos y acudir a las reservas internacionales¹⁶ o a la tradicional deuda externa.

Factor adicional a la incertidumbre prevaleciente por la naturaleza de los capitales extranjeros y junto con el alza de las tasas de interés en EUA y una mayor demanda de capitales por parte de otros países en desarrollo, es que se han producido salidas masivas de recursos de nuestro país como las que provocaron la crisis de finales de 1994.

Los efectos globales de la situación de los factores antes mencionados, causa entre otros aspectos:

- LA PERDIDA DE RESERVAS INTERNACIONALES. El peso es devaluado con respecto al dólar, suben las tasas de interés a altos niveles y generalmente baja el IPC de la BMV.
- VENCIMIENTOS EN TESOBONOS. Los inversionistas, en su mayoría extranjeros, exigen sus inversiones en dólares, las cuales son cubiertas con fondos de las arcas de la nación.
- EFECTOS NOCIVOS EN LA DEUDA EXTERNA. Se disparan las cifras por concepto de pago de intereses debido a la deuda externa contraída en dólares.
- EFECTOS DE RECESION. Inflación; desempleo; pérdida del poder adquisitivo; aumento en el gasto público; baja disponibilidad de créditos, etc.

Dentro de este contexto, las empresas medianas han recibido duros golpes, provocando el cierre masivo de muchas de ellas. Las empresas supervivientes continúan enfrentándose a muchos problemas que las actuales políticas no tienen ninguna intención de resolver.

¹⁶ Este déficit propició la pérdida de 11 mil mdd de las reservas internacionales en el transcurso de un mes (de mediados de noviembre a mediados de diciembre de 1994) cuando se alcanzaron alrededor de 29 mil mdd según Pedro Aspe de Banxico y en

Otro gran problema es el control de las principales variables macroeconómicas. En el 2000 hubo una expansión monetaria permitiendo un extraordinario crecimiento del 7% dentro de un contexto de año electoral. Esto nos habla de la pérdida de neutralidad de la política monetaria, transformándola en un instrumento activo para el control de la inflación. En otras palabras, se imprimieron billetes de más, por ello desde el 2001 y todo parece indicar que también para el 2005 Banxico continuará aplicando una política de restricción monetaria para recoger el exceso de dinero en circulación, con el objeto de reducir la demanda agregada y la inflación, previniendo el impacto de futuras devaluaciones sobre el nivel de precios interno.

La política restrictiva del Banco de México establece medidas como: poner corto al sistema financiero; reducir el poder de creación de dinero de los bancos a partir de los depósitos; la fijación de una tasa de interés piso para préstamos interbancarios; subasta diaria de dólares; depósitos obligatorios de los bancos en Banxico; cambio en los instrumentos de tasa fija por otros de tasa variable, así como subastas diarias de liquidez a los bancos. Todos estos instrumentos reducen el dinero en circulación y los resultados se derivan en el control de la inflación y de las tasas de interés.

La crisis y las medidas de política monetaria y fiscal han contribuido a generar cambios radicales en la estructura financiera de las empresas enfrentando elevadas pérdidas cambiarias y altas tasas de interés, motivando un proceso de reestructuración para ganar el tiempo necesario y poder recuperar la demanda, reduciendo los gastos para poder destinar la mayor parte de los flujos de efectivo tan disminuidos, a los requerimientos de procesos productivos.

Todo en conjunto se traduce en menores perspectivas de crecimiento económico y empleo para los años futuros. Pero a su vez, pone atención en la necesidad de aislar a la economía mexicana de la volatilidad exterior. Este aislamiento no significa el cierre del país a las corrientes internacionales de comercio y capitales, sino el establecimiento hacia el interior de políticas menos vulnerables. Nuestra economía requiere de reformas estructurales que fortalezcan la economía e impidan caer en manos de los inversionistas internacionales, como es el caso de la política monetaria y fiscal.

el informe de gobierno de CSG en noviembre de 1994 se declararon 17,200 mdd.

CONCLUSIONES

A través de la presente investigación, hemos visto que los retos para los países de economías emergentes son múltiples y variados, dependiendo en gran medida del área de influencia a la que se encuentren integrados a través de sus mercados. Aquellos retos que enfrenta la economía mexicana se caracterizan por la ausencia de políticas públicas aplicadas al fomento de soluciones estructurales para resolver la problemática nacional. Un importante segmento de empresas ha tenido que desplegar enormes y verdaderos esfuerzos para mantenerse y sobrevivir en las distintas actividades económicas del mercado nacional, tal es el caso de las medianas empresas en México.

Las medianas empresas son una parte primordial del engranaje de una economía, además de considerarse como motor de crecimiento. Sin embargo, este tipo de empresas no ha logrado incorporarse de manera exitosa a las cadenas de producción para contribuir significativamente al empleo, la inversión y al desarrollo de nuestro país.

Las empresas en México -incluyendo las medianas empresas- necesitan un entorno de estabilidad económica, del mercado cambiario, una sana evolución del sector financiero y un eficaz control del mercado de dinero, a efecto de que la especulación no desate presiones que obliguen a elevar las tasas de interés. La estabilidad del sector financiero es obligatoria, para que éste sector a su vez, pueda proporcionar el respectivo apoyo para la operación de las empresas. Estas condiciones son necesarias para tener un entorno económico estable, pero para llevar a cabo la reactivación de las medianas empresas en México, es necesario el desarrollo de un mercado eficiente y competitivo, además de la implementación de esquemas de revisión de pasivos de empresas financieramente viables que eviten quiebras dentro del sector. Todas ellas podrán afrontar sus problemas de deudas, sólo en la medida que se abra la posibilidad de colocar sus productos en el mercado interno.

Paralelamente, se requiere de un esfuerzo constante por parte de empresas y gobierno para la inversión en educación y la aplicación de una política permanente de capacitación e inversión tecnológica, para poder elevar los niveles de productividad y competitividad de la planta productiva nacional a estándares de las naciones desarrolladas, según lo demanda el entorno económico y los patrones emergentes de la competencia internacional.

El sector de la mediana empresa puede ser base del desarrollo de la economía mexicana, si se fomenta el desarrollo de empresas cada vez más competitivas que propicien el crecimiento económico y que generen condiciones para crear un mayor número de empleos productivos y mejor remunerados, teniendo en cuenta que una de las principales urgencias del país, es precisamente la creación de empleos. Solo en la medida que aumente de una manera gradual el poder adquisitivo de los trabajadores, se podrá reactivar el consumo, y de esta manera será posible incrementar los niveles de ventas de las empresas.

No obstante, la realidad nos ha demostrado que la creación de condiciones para el desarrollo de las empresas medianas es un asunto complejo, debido a problemas de índole tecnológica; escasez de políticas de fomento al desarrollo; difícil acceso a mercados; carencia de marcos jurídicos y regulatorios adecuados; mala organización y bajos estándares de producción y calidad entre otros aspectos. Solamente con una estructura económica firme y un estado de derecho justo, será posible fomentar el desarrollo de las medianas empresas de México.

A lo largo del capítulo I, nos percatamos que la situación de la mediana empresa define de una manera determinante la prosperidad de un país. Es por ello que a este sector se le debe apoyar en todas las condiciones y bajo todas las circunstancias, porque es uno de los vehículos más factibles para alcanzar el crecimiento económico y generar la riqueza necesaria que derive en mejores condiciones en el nivel de vida de todos los mexicanos.

II. EL MERCADO NACIONAL DE PRODUCTOS QUIMICOS



EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

LOS FACTORES PRODUCTIVOS

En la mayoría de las naciones industrializadas inició una tendencia hacia un control estatal directo cada vez menor de la actividad económica. Las condiciones feudales y preindustriales fueron sustituidas gradualmente por el mecanismo de mercado, el cual es un tipo de organización económica en donde los consumidores y las empresas interactúan y deciden precios y asignación de recursos. La palabra mercado significa literalmente "lugar en el que se compran y venden bienes". En sentido económico, el mercado es el conjunto de demandas y ofertas de bienes o servicios. También podemos definirlo como la relación establecida entre oferentes y demandantes. Para los fines de la presente investigación, mercado es un proceso mediante el cual compradores y vendedores de un bien o servicio, interactúan para determinar el precio y la cantidad. En un sistema de mercado, todo tiene precio incluso el trabajo, uno de los factores productivos.

Los economistas clásicos consideraban que para producir bienes y servicios era necesario utilizar unos recursos o factores productivos: *tierra, trabajo y capital*. Esta clasificación de factores sigue siendo utilizada en la actualidad. Por *tierra* se entiende no sólo la tierra agrícola sino también la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales en general. Por *capital* se entiende el conjunto de recursos producidos por la mano del hombre que se necesitan para fabricar bienes y servicios, por ejemplo, la maquinaria o las instalaciones industriales. Aunque la palabra 'capital' se usa muchas veces de forma incorrecta para designar al dinero, éste sólo se considera como capital cuando vaya a ser utilizado para producir bienes o servicios, en tal caso se llamará capital financiero. El dinero a utilizar para adquirir bienes de consumo no puede ser llamado capital. Finalmente, por *trabajo* entendemos toda actividad humana, tanto física como intelectual utilizada para producir un bien o servicio.

La clasificación de los factores productivos, correspondía únicamente con un análisis "sociológico" del sistema económico en tiempos de los economistas clásicos. En la Inglaterra del siglo XVIII había tres clases sociales claramente diferenciadas: la aristocracia, propietaria de la tierra; la burguesía, propietaria del

capital; y los trabajadores. La justificación de los ingresos de la aristocracia y de la burguesía resultaba de la retribución de los factores que poseían y dedicaban a la producción.¹⁷

No existe hoy una aristocracia terrateniente separada de la burguesía y es frecuente encontrar trabajadores que poseen algunas acciones y sean propietarios también de una vivienda.

Los clásicos pensaban que para crecer económicamente y producir más, era suficiente con el aumento de la cantidad de factores disponibles, principalmente del trabajo y del capital. Ahora sabemos que el papel más importante en el crecimiento económico lo tienen los avances del conocimiento científico y técnico. Por tanto, podríamos añadir a los tres factores productivos dos más: los *conocimientos* humanos que están incorporados al factor trabajo (el "*know-how*") y la *tecnología* que está incorporada al capital.

LOS AGENTES ECONOMICOS

En toda actividad de producción y distribución económica intervienen tres tipos de *agentes*: las familias, las empresas y el Estado.¹⁸

Las *familias* tienen un doble papel en la economía de mercado: son las unidades elementales de consumo y las propietarias de los recursos productivos. La palabra 'familia' hay que entenderla en un sentido amplio, no sólo la familia de la tradición judeo-cristiana, sino además las familias formadas por una sola pareja o un solo individuo. En los países subdesarrollados es muy frecuente el autoconsumo, es decir, que las familias produzcan lo que van a consumir: alimentos, utensilios de hogar, incluso vestuario; cabe mencionar que los productos destinados al autoconsumo no se contabilizan en las estadísticas, por tanto, las comparaciones internacionales pueden resultar muy engañosas.

También debe ser considerado autoconsumo los servicios de limpieza y preparación de alimentos prestados en el hogar por los miembros de la familia. En general se considera, que en los países desarrollados la producción destinada al autoconsumo es muy pequeña en comparación con el total del país, y por lo tanto, inapreciable a efectos estadísticos. Entonces debemos entender a las familias como consumidores y no como productores.

¹⁷ Advakov "Historia de las doctrinas económicas" Ed Grijalbo, México 1984.

¹⁸ Wamacot, Paul "Economía" Ed Mc Graw Hill. México, 1995.

Las *empresas* son los agentes económicos destinados exclusivamente a la producción de bienes y servicios. Para realizar su actividad necesitan de los factores productivos. A cambio de ellos pagarán rentas, sueldos y salarios como contrapartida del trabajo. Como compensación del capital pagan intereses, beneficios, dividendos y alquileres o simplemente renta como remuneración de la tierra. Los bienes y servicios producidos por las empresas son ofrecidos a consumidores que pagan a cambio el precio del bien o servicio.

El *estado* es el agente económico cuya intervención en la actividad económica es la más compleja. Por una parte, el Estado acude a los mercados de factores, bienes y servicios como oferente y como demandante. Al igual que las familias, es propietario de factores productivos que ofrece a las empresas de las que también demanda gran cantidad de bienes y servicios. Por otra parte, a diferencia de los otros agentes económicos, tiene capacidad para recaudar impuestos, tanto de las empresas como de las familias. Así mismo, puede destinar parte de sus ingresos a realizar transferencias sin contrapartida a ciertas empresas que considere de interés social o a algunas familias mediante subsidios de desempleo, pensiones de jubilación y otras.

Los agentes económicos realizan un conjunto de actos con el fin de satisfacer necesidades, conformando una relación de interdependencia en el proceso de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, dentro de un marco de normas socialmente establecidas. El enfoque ortodoxo de la Economía, asume que los agentes económicos son racionales, por lo tanto, optimizan y maximizan la utilidad. La visión heterodoxa por otro lado, supone que el comportamiento de los agentes es irracional, entonces la competencia se dará vía precios, calidad, adelantos tecnológicos, mercadotecnia, innovación y diferenciación de los bienes o servicios.

EL FLUJO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

El lugar de encuentro de factores, bienes y servicios y demandantes se llama *mercado*. En las sociedades primitivas los mercados se realizaban en días y lugares determinados. Actualmente el concepto de mercado es mucho más complejo debido a la cantidad de operaciones realizadas. Como ejemplo podemos citar el mercado de divisas, controlando operaciones de entidades bancarias como los circuitos informáticos de los centros de cálculo.

Los sistemas están constituidos, además de sus componentes elementales, por las relaciones que los unen. En la representación del sistema de economía de mercado se utiliza el esquema denominado *flujo circular*¹⁹ debido a las líneas de flujos de riqueza entre los agentes económicos.

La parte exterior del flujo, muestra las relaciones entre las familias y las empresas. Las familias envían los factores productivos al mercado de factores en donde son adquiridos por las empresas.

De las empresas salen los bienes y servicios hacia el mercado para ser adquiridos finalmente por los consumidores. Los flujos de factores y de bienes y servicios se llaman *flujos reales* representados por los canales externos.

A sus contrapartidas en dinero, las rentas y el gasto de las familias, se les llama *flujos financieros* y están representados por los canales internos.

En el centro, se encuentran las relaciones del Estado con los otros agentes. El Estado envía y adquiere factores y bienes y servicios en los mercados pagando o cobrando por ellos al igual que las familias o las empresas. Pero a la vez cobra impuestos y entrega transferencias.

La economía estudia en detalle cada uno de los componentes del flujo. La microeconomía estudia las razones del comportamiento de los consumidores: la utilidad y la demanda, las empresas como productoras: los costos, los mercados de factores, bienes y servicios. La macroeconomía estudia, el esquema del flujo circular para medir la producción y la renta nacional además de la influencia del estado manipulando los flujos. En la presente investigación, pretendemos exhibir el interior del mercado de la industria química nacional.

¹⁹ Wannacot, Paul "Economía" Ed Mc Graw Hill. México, 1995.

LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS

Comenzaremos analizando un mercado sencillo e ideal, el "mercado de competencia perfecta". En realidad no existe ningún mercado como éste, pero no abordaremos el estudio de las diferencias que hay entre la realidad y el modelo. Para que un mercado pueda ser considerado de competencia perfecta tiene que mostrar las siguientes características:

Libre competencia. Esto significa que ningún agente puede influir en el mercado. El número de compradores y vendedores es muy alto y las cantidades producidas o demandadas por cada uno de ellos son tan pequeñas en relación con el total que su influencia sobre los precios es inapreciable. En otras palabras, ningún fabricante individual o comprador puede influir sobre el precio.

Para que haya libre competencia es imprescindible la libertad de entrada y salida de las industrias, es decir, no existen barreras que impidan a una empresa dedicarse a producir cualquier cosa.²⁰

Cualquier empresario que desee destinar su capital a la fabricación de algún bien o servicio, puede hacerlo sin restricciones. En este contexto, industria significa el conjunto de empresas que se dedican a producir el mismo bien. Cabe destacar, que esta característica no está presente en las situaciones de *monopolio* donde existe un solo productor; *duopolio*, dos productores; *oligopolio*, pocos productores; *monopsonio* un comprador y otros mercados no competitivos.

En realidad, para que haya verdadera libertad de entrada y salida es necesaria la inexistencia de los *costes de transformación*, es decir, que la maquinaria destinada a una producción pudiera substituirse sin costo alguno para producir cualquier otra cosa.

Algunos economistas británicos sugirieron que para estudiar el sistema económico habría que empezar analizando el monopolio, lo más habitual, y no la libre competencia. En cualquier caso, las ventajas de los mercados de libre competencia son tan grandes con respecto a los demás mercados que son presentados como la meta a la que se debe tender: las legislaciones nacionales y las organizaciones supranacionales como la OCDE se plantean como objetivo explícito el fomento de la libre competencia y la represión de las prácticas que la limitan.

²⁰ Samuelson, Paul "Economía" Mc Graw Hill México, 1983.

Homogeneidad del producto. Para que haya libre competencia es necesario que el consumidor sea indiferente a comprar el producto de una empresa o de otra, por tanto los productos tienen que ser exactamente iguales; de esta manera se cumpliría el supuesto de si una empresa eleva el precio por encima del establecido por el mercado, los consumidores dejarían de comprarlo.²¹

La homogeneidad debe incluir todas las condiciones de venta tales como garantías o financiación. En la realidad, las empresas tratan de diferenciar sus productos mediante campañas publicitarias, envases llamativos o pequeños cambios en el diseño o la composición. Es más, una de las principales virtudes de la libre competencia es precisamente el esfuerzo que obliga a todas las empresas por mejorar continuamente sus productos tratando de diferenciarse por su mayor calidad o menor precio.

Información y racionalidad de los agentes. En los mercados de libre competencia los agentes económicos conocen los precios de todos los productos y factores, sus características y la existencia de posibles sustitutos. En el momento de decidir entre diferentes alternativas, los consumidores elegirán aquellas que maximicen su utilidad y los productores las que maximicen sus beneficios.²²

Muchas veces la información puede ser un bien escaso y de alto costo. Debido al costo de adquirir información, es posible dejar de adquirirla aunque ello pueda tener como consecuencia una decisión de compra incorrecta. Para que una decisión sea correcta, además de información se necesita racionalidad, es decir, capacidad para analizarla y valorarla. Los agentes deben poder tomar decisiones que satisfagan sus preferencias. La teoría económica, en principio, considera que los gustos y preferencias están dados, son transitivos e invariables a corto plazo.

La transitividad en las preferencias significa que si un individuo prefiere A sobre B y B sobre C también preferirá A sobre C. Sin embargo, Kenneth J. Arrow ha demostrado en su "Teorema de la Imposibilidad" que no puede haber ninguna constitución democrática que permita que la sociedad en su conjunto pueda adoptar decisiones racionales y transitivas²³.

²¹ Wannacot, "Economía" Ed Mc Graw Hill. México, 1995.

²² Idem.

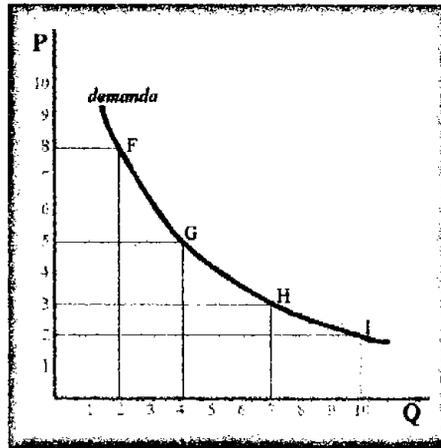
²³ Samuelson/Nordhaus, "Economía" Ed Mc Graw Hill Pp 446-452

LA DEMANDA

La demanda es el conjunto de mercancías y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado. En un mercado de libre competencia de bienes, servicios o factores, los demandantes acuden tratando de obtener la mayor cantidad de bienes al precio más bajo posible.²⁴

El análisis de la demanda parte del supuesto de que todos los factores se mantienen constantes, excepto el precio; a medida que el precio cambia, la cantidad demandada por el consumidor también varía. La importancia del concepto demanda radica en la necesidad de los consumidores para satisfacer sus necesidades mediante la adquisición de mercancías y servicios. Por lo tanto, en cualquier momento dado de tiempo, existe una relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo. Esta relación precio/ cantidad se denomina *Curva de Demanda* (Grafica 2.1)

GRAFICA 2.1- CURVA DE DEMANDA



Fuente: www.eumed.net/cursecon

²⁴ Rosenberg, Jerry "Basic Economics" Ed John Wiley & Sons. EUA, 1993. pp 71-73

El cuadro 2.1 ofrece un ejemplo de una tabla de demanda hipotética. Un bien a un precio cualquiera, por ejemplo de \$8.00 por pieza, tendrá una demanda por una cantidad de 2 millones de piezas al año. Si el precio del bien baja a \$5.00 la cantidad comprada alcanzaría 4 millones al año. Si el precio baja aún más, a \$3.00 el consumo aumentaría a 7 millones. Por último, si alcanza los \$2.00 se adquirirían hasta 10 millones de toneladas. Las cuatro posibilidades descritas, señaladas con las letras F, G, H e I, están resumidas en el cuadro adjunto en el que P significa precio de la tonelada de trigo en miles de pesos y Q la cantidad que sería demandada anualmente en millones de piezas.

CUADRO 2.1- LA DEMANDA

DEMANDA		
	PRECIO	CANTIDAD
	P	Q
F	8	2
G	5	4
H	3	7
I	2	10

Si el precio del trigo fuese alguna cantidad intermedia no descrita en el cuadro anterior, por ejemplo, \$6.00 o \$7.00 la cantidad demandada estaría entre 2 y 4 millones.

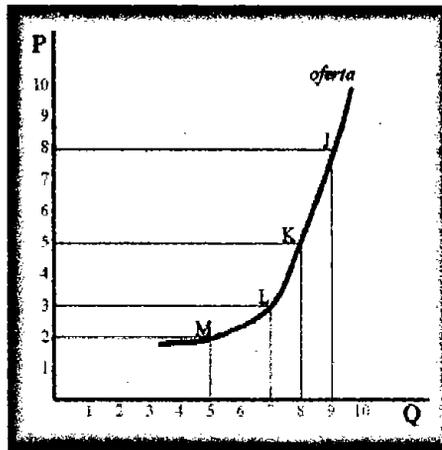
La forma de la curva de demanda, con su pendiente decreciente y su curvatura convexa hacia el origen, es típica de las curvas de demanda de todos los bienes y servicios. Cada bien o servicio tiene su curva característica, más o menos inclinada, más o menos convexa. Además, la posición de la curva, más alta, más baja, desplazada hacia la izquierda o hacia la derecha, dependerá de la mayor o menor renta que perciban los consumidores, de los gustos, modas y precios de otros bienes relacionados. En cualquier caso todas las curvas de demanda serán decrecientes, consecuencia de la ley de que a precios más bajos los consumidores demandarán más cantidad del producto.

LA OFERTA

La oferta es la cantidad de factores, bienes o servicios que pueden ser vendidos a los diferentes precios de mercado. La reacción de los oferentes a los precios será opuesta a la demanda: si los precios de un bien son altos se producirán más bienes; si los precios bajan, los productores dejarán de producirlo y la cantidad que llegue al mercado será menor.²⁵

La *curva de oferta* (Gráfica 2.2) expresa la relación entre el precio de mercado y las cantidades del bien que los productores están dispuestos a ofrecer.

GRAFICA 2.2- CURVA DE OFERTA



Fuente: www.eumed.net/cursecon

En el cuadro 2.2 están descritas las situaciones J, K, L y M con los precios que les corresponden y las cantidades ofertadas en cada caso. Esos datos han sido trasladados a la gráfica 2.2 representando así una curva de oferta típica.

²⁵ Rosenberg, Jerry "Basic Economics" Ed John Wiley & Sons. EUA, 1993. pp 73-75

CUADRO 2.2- LA OFERTA

OFERTA		
	PRECIO	CANTIDAD
	P	Q
J	8	9
K	5	8
L	3	7
M	2	5

Cada producto tiene su curva de oferta característica pudiendo ser también más o menos inclinada, más o menos cóncava y situada más hacia la derecha o hacia la izquierda.

En la forma y posición influirán el precio de otros bienes, el precio de los factores de producción que se requieran para fabricar ese bien, el estado de la técnica y los objetivos estratégicos de las empresas productoras.

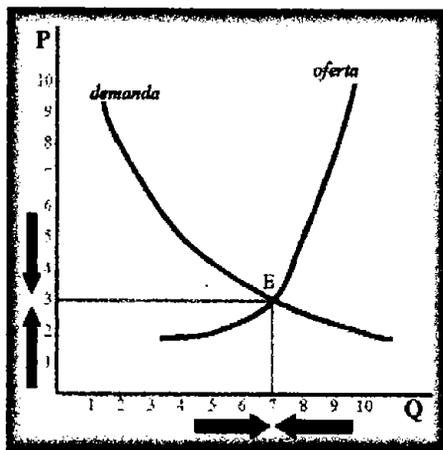
EL EQUILIBRIO DE MERCADO

El propósito de este capítulo es mostrar una forma simplificada cómo funcionan la oferta y la demanda en el mercado competitivo de un bien determinado. Utilizando las curvas de oferta y demanda podemos observar como se determina el precio de mercado o como se alcanza el equilibrio competitivo en el punto en que se cortan las dos curvas, donde la oferta y la demanda se compensan exactamente.

El equilibrio de mercado se alcanza cuando el precio y la cantidad del mercado están en equilibrio (grafica 2.3) Habrá una situación de equilibrio entre oferta y demanda cuando, a precios de mercado, todos los consumidores puedan adquirir las cantidades deseadas y los oferentes consigan vender todas las existencias, por tanto, precio y cantidad no varían, a menos que alguna de las curvas se desplace.²⁶

²⁶ Rosenberg, Jerry "Basic Economics" Ed John Wiley & Sons. EUA, 1993. pp 76-78

GRAFICA 2.3- EQUILIBRIO DE MERCADO



Fuente: www.eumed.net/cursecon

El precio y la cantidad de producto que se intercambiará realmente en el mercado quedan determinados automáticamente como consecuencia de la forma de las curvas de oferta y demanda del producto. Si el precio es muy alto, los productores estarán ofreciendo más producto del demandado por los consumidores, entonces habrá excedentes y se verán forzados a reducir la producción y bajar los precios.

Por el contrario, si el precio resulta ser demasiado bajo, las cantidades demandadas serán mayores a las ofrecidas y habrá escasez del bien. Algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien y el precio y la cantidad producida aumentarán. Utilizando el cuadro 2.3 podemos ver como se determina el precio y cantidad de equilibrio de mercado.

CUADRO 2.3- EL EQUILIBRIO DE MERCADO

EL EQUILIBRIO DE MERCADO					
PRECIO P	DEMANDA D	OFERTA O	SITACION	TENDENCIA PRECIO	TENDENCIA PRODUCCION
8	2	9	EXCEDENTE	BAJA	DISMINUIR
5	4	8	EXCEDENTE	BAJA	DISMINUIR
3	7	7	EQUILIBRIO	EQUILIBRIO	EQUILIBRIO
2	10	5	ESCASEZ	SUBE	AUMENTAR

Si el precio de un bien fuese de \$8.00 la pieza, se producirían 9 millones de piezas, los consumidores sólo demandarían 2 millones por lo que se acumularían unos excedentes de 7 millones de piezas ($9-2=7$) Sin duda el precio bajará provocando que la producción del bien también baje.

En el caso opuesto, cuando el precio es de \$2.00 se habrán producido 5 millones de piezas mientras que la cantidad demandada es mucho mayor, 10 millones. Se originaría una escasez del bien, y por lo tanto, existiría tendencia a subir los precios y al aumento de la producción del bien. En el caso de que el precio sea de \$3.00 las cantidades ofrecidas y demandadas serían idénticas, tanto los productores como los consumidores estarían satisfechos y no habría ninguna razón para cambiar las cantidades producidas ni el precio. La grafica 2.3 muestra cómo el punto de equilibrio E, se produce cuando se cortan las curvas de oferta y demanda, es decir, en el punto en que se igualan precios y cantidades.

LOS MERCADOS COMPETITIVOS

En un sistema competitivo muchos productores no conocen las técnicas de producción más baratas y los costos no se reducen al mínimo. En un mercado real, las empresas pueden obtener beneficios manteniendo elevados los precios o la producción. En otras áreas, hay enormes difusiones de contaminación perjudicial o de conocimientos valiosos a otras empresas o consumidores. En cada caso, un fallo de mercado provoca una producción o consumo ineficientes donde el Estado puede desempeñar un papel de regulación, aunque también puede darse el caso de los fallos del Estado, es decir, un fallo de mercado provocado por el Estado.

La eficiencia económica es el logro de objetivos económicos de una empresa, organización, rama, sector económico o un país con un mínimo de recursos. Es decir, significa la maximización de beneficios o la minimización de pérdidas.

Algunas formas para alcanzar la eficiencia económica son: aumento en la productividad, disminución de costos, incremento en la calidad y la aplicación de avances científicos o tecnológicos²⁷.

LA OFERTA COMPETITIVA

El concepto de oferta competitiva se deriva del objetivo de disminuir los costos en las empresas competitivas para obtener más beneficios ofreciendo bienes a precios de mercado. El vínculo entre costo y oferta competitiva se debe al supuesto básico de maximizar los beneficios.²⁸

El objetivo de cualquier empresa es maximizar los beneficios. Teniendo en cuenta que los beneficios son el resultado de los ingresos menos los costos, resulta evidente que la oferta competitiva está en función de los costos y no de los ingresos, derivados de los precios.

Ninguna empresa sensata ofrecería un bien a un precio por debajo del costo pues generaría pérdidas. Por otro lado, tampoco puede establecer un precio por encima del promedio del mercado, debido a que simplemente no vendería. En circunstancias en donde prevalece el precio de mercado interviene el *costo marginal*.²⁹

²⁷ Kolb, Robert. "Investment" Fifth edition. Scott and Company. USA 1986. Pp 127-129

²⁸ Weston y Copeland "Managerial Finance" Mc Graw Hill, USA 1995. pp. 325-326

²⁹ se define como el incremento del costo total generado por la producción de una unidad adicional

Una empresa se enfrenta a una curva de demanda de tal manera que puede vender cualquier bien a un precio vigente. La empresa competitiva, orientada hacia el beneficio, elige la cantidad de bienes que ofrecerá fijando sus niveles de producción de tal manera que el costo marginal sea igual al precio. Esto es porque le interesa maximizar el beneficio total que puede obtener. La empresa eleva el beneficio total a medida en que el ingreso adicional generado por la última unidad vendida sea mayor al costo marginal o adicional. El beneficio total se maximiza hasta el punto en que no es posible obtener ningún beneficio adicional vendiendo unidades adicionales.

LA COMPETENCIA

Una empresa alcanza el punto de cierre cuando ya no puede cubrir sus costos. Existe un “*Punto crítico*” del precio por debajo del cual no puede permanecer una empresa en el mercado debido a que presentaría pérdidas. Si los precios se sitúan por encima del punto, entrarían nuevas empresas a la industria, limitando lo que están haciendo las existentes y desplazando la curva de oferta de la industria, obligando a bajar el precio de mercado al precio de equilibrio con el que se cubren todos los costos.

El anterior es un mecanismo de nivelación del mercado. Si la entrada y salida a un mercado son libres y un número cualquiera de empresas es capaz de producir un bien en condiciones idénticas e inalteradas, la única vía para obtener mejores posiciones en el mercado es a través de una mayor productividad según Smith; un avance o innovación tecnológica propone Schumpeter; una estrategia de mercadotecnia, la diferenciación del producto e inclusive la moda, supone la teoría del consumidor; por último la teoría del productor asume que la competencia se dará por una reducción de costos reflejada en un menor precio o una mejora en la calidad, aunque la mayoría de las empresas se basa en la competencia por precio.

El concepto de eficiencia resulta ser clave para analizar los mercados competitivos. Estos mercados determinan miles de precios y cantidades en los puntos donde se cortan las curvas de oferta y demanda. Un mercado operacionalmente eficiente es aquel que está organizado de tal manera que opera de manera fluida proporcionando la mayor combinación posible de mercancías dados los recursos y la tecnología.

EL MERCADO NACIONAL DE PRODUCTOS QUIMICOS

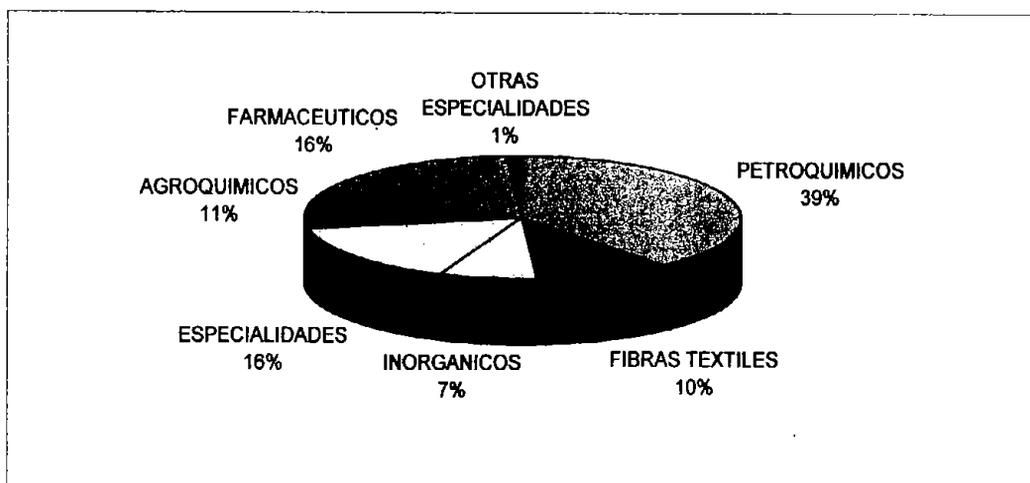
La Industria Química se caracteriza por ser el sector en el que dan inicio las operaciones para la elaboración de materias primas básicas. Estas operaciones concluyen con la fabricación de productos que generalmente son utilizados como materias primas para otras industrias e incluso para consumo final.

La industria química y petroquímica juega un papel fundamental en las economías modernas. Es una industria clave pues está presente en todas las áreas de la vida, tales como alimentación, vestido, vivienda, comunicaciones, transporte, etc. Además, juega un papel decisivo en el desarrollo de otros sectores de la industria como el energético, informática, ambiental, etc.

Por su carácter multiplicativo, sus inversiones resultan clave para promover industrias derivadas, por esto, los países que cuentan con una Industria Química bien estructurada, generalmente cuentan con sectores encadenados en constante expansión y crecimiento.

Cifras del año 2000 ubican la producción mundial de esta industria en 1.2 trillones de dólares, cifra que la coloca como una de las principales industrias del orbe. En el ámbito internacional la industria se clasifica en 7 grandes segmentos (Grafica 2.4)

GRAFICA 2.4- PRINCIPALES SEGMENTOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Nacional de la Industria Química ANIQ "Anuario estadístico 2004"

La Industria Química y Petroquímica se pueden dividir en tres grandes grupos:

1. Elaboración primaria, transformación o tratamiento de productos básicos crudos.
2. Elaboración de productos con composición química específica.
3. Elaboración de productos con procesos químicos y mecánicos.

Los productos químicos inorgánicos, entre los que se encuentran productos petroquímicos, resinas plásticas, resinas termofijas, fibras artificiales y sintéticas, hules sintéticos y hulequímicos, así como fertilizantes y plaguicidas, se agrupan en conjuntos de productos homogéneos, los cuales constituyen a la Industria Química y Petroquímica.³⁰

Esta industria es pieza fundamental para el desarrollo de numerosas cadenas productivas, sus productos están presentes en prácticamente todas las actividades de la vida económica; abastece a muchas ramas industriales y demanda bienes y servicios de varias de ellas; está integrada hacia materias primas y es una industria altamente concentrada, además las empresas que participan en ella generalmente son grandes y muy competitivas.

En la Industria Química se presentan periódicamente, épocas de sobreoferta que ocasionan disminuciones significativas en los precios de productos; por otro lado, la integración de materias primas de los grandes competidores, así como su concentración, favorecen la manipulación de los precios en los mercados.

³⁰ Asociación Nacional de la Industria Química A.C. "Guta de la industria Química" ANIQ, México 2004.

LA INDUSTRIA QUÍMICA NACIONAL

México es uno de los principales productores de petróleo, ocupa mundialmente el octavo lugar en reservas probadas de petróleo y el duodécimo en reservas de gas natural.³¹ Se encuentra en una región que se caracteriza por su alta demanda de petróleo y sus derivados. Los diversos tratados comerciales realizados con diferentes economías brindan a la industria oportunidades de exportación que pocos países tienen. En México, la Industria Química está integrada por más de 350 empresas que operan más de 400 plantas productivas, ubicadas principalmente en los estados de Veracruz, Estado de México, Distrito Federal, Nuevo León y Tamaulipas³².

La Industria Petroquímica privada, así como la Industria Química extranjera establecida en México, están íntimamente vinculadas con PEMEX (Petróleos Mexicanos) como proveedoras de insumos y como clientes para sus productos.

A pesar de la expropiación petrolera en 1938, se puede decir que la Industria química en México tiene su verdadero origen en 1951, al iniciarse la producción de Amoníaco y Resina de Poliestireno. Durante los años siguientes, se comenzaron a elaborar diferentes tipos de Resinas, algunos productos diversos como Dodecil bencen sulfonato de Sodio, Nitrato de Amonio explosivo y Ácido Acetilsalicílico, así como productos intermedios como Formaldehído y Ácido Salicílico.

En 1957 se inicia la producción de Fibras Sintéticas con el Nylon 6 y la producción de Policloruro de Vinilo (PVC) En 1959 se elabora Nitrato de Amonio para uso fertilizante y se inicia la fabricación del plaguicida DDT. , el sector básico procesaba Azufre, Tetrámero de Propileno y Dodecilbenceno.

A partir de 1960 se inició en forma sistemática, el proceso de sustitución de importaciones, con el fin de promover la industrialización del país, lo cual se logró gracias a la disponibilidad de materias primas, la existencia de un mercado interno en expansión y la estabilidad política y económica que se vivía en ese tiempo.

³¹ Memoria de labores de PEMEX, 2003.

³² ANIQ "Anuario Estadístico de la Industria Química Mexicana", 2004

En 1971 se inicia la reglamentación en donde se permitió institucionalizar las políticas de desarrollo de la Industria Petroquímica, dividiéndola en dos sectores llamados Petroquímica Básica y Petroquímica Secundaria. La regulación citada establecía que la extracción, refinación y producción de petróleo y gas y de los productos que constituyen a la Industria Petroquímica Básica estarían reservados en forma exclusiva al Estado a través de Petróleos Mexicanos (PEMEX) La Petroquímica Secundaria comprende a los productos derivados de los procesos subsecuentes a los señalados anteriormente; En este caso la inversión privada juega un papel muy importante, así como la inversión extranjera, la que por ley puede participar con un 40% en las inversiones de este sector.

El crecimiento reportado por la Industria Petroquímica en su conjunto desde 1960 hasta 1980, fue acelerado. De 30 productos que totalizaban 8,830 Toneladas en 1960, para 1980 se registraron más de 200 productos totalizando 395,000 Toneladas, significando una tasa de crecimiento promedio de 16.8%. Esto ocasionó un nivel de autosuficiencia de abasto, disminuyendo la importación de productos básicos de un 50% en 1960, a menos del 20% en 1980.³³

Las exportaciones de petroquímicos nacionales se mostraron inciertas debido a que se realizaron bajo el esquema de excedentes de capacidad instalada, representando sólo el 5.5% de la producción nacional. La insuficiente capacidad de producción en la mayoría de los petroquímicos básicos, generó la necesidad de realizar importaciones para satisfacer la demanda del mercado doméstico.

De 1973 a 1975, se presentó una escasez de materias primas petroquímicas en el ámbito internacional. Los principales factores fueron principalmente, la escasa inversión en nuevas capacidades productivas en los países industrializados y el embargo decretado por los países exportadores de petróleo. De esta forma, los requerimientos de la Petroquímica Básica fueron difíciles de localizar en el mercado interno ubicando los precios muy por encima de los que anteriormente se tenían.

Ante la crisis de energéticos y, tomando en cuenta la importante cantidad de materia prima disponible en el petróleo y gas natural descubierto en México, se presentó la necesidad de desarrollar una industria básica que garantizara el abastecimiento de los insumos necesarios para el crecimiento industrial nacional, reduciendo así la dependencia del exterior.

³³ Memoria de labores de PEMEX, 2003.

A partir de 1975 y durante los siguientes 10 años, se desarrolla el plan nacional de desarrollo industrial, dando a la industria en general diversos incentivos fiscales y económicos, tales como tarifas diferenciales en energéticos e insumos petroquímicos básicos; ante esta situación, se instalaría suficiente capacidad de producción para exportar el 25% durante 3 años, sin que ese compromiso de exportación implicara desatender el mercado interno. Lo anterior buscó contribuir al desarrollo de una industria competitiva orientada a la exportación.

El Gobierno, por su parte tendría la responsabilidad del abastecimiento de energéticos y agua, así como la de proveer la infraestructura necesaria en vivienda, comunicaciones y servicios. El plan de desarrollo dio lugar a la construcción de cuatro grandes complejos productores: La Cangrejera, Cosoleacaque, Pajaritos y Morelos y seis centros de menor tamaño: Escolín, Camargo, Salamanca, Tula e Independencia. A la par del crecimiento de la petroquímica de PEMEX, se inició el desarrollo de la Industria Química mexicana, dando lugar a nuevas empresas.

A partir de la incorporación de México al GATT, la industria en general se vio ante grandes presiones de mercado, lo cual ocasionó que el Gobierno Federal se encontrara ante la necesidad de reestructurar a la Industria Petroquímica reclasificando, en agosto de 1989, a la mayoría de los llamados petroquímicos básicos y abriéndolos a la iniciativa privada, argumentando que dicha clasificación se hacía para que la inversión pública, ya escasa para entonces, se complementara con la de las empresas privadas.

Posteriormente, con la firma de los acuerdos comerciales con otros países, principalmente del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, la industria en general se enfrentó a la creciente e intensa competencia del exterior, debido a que muchos de los clientes nacionales dejaron de comprar petroquímicos y se dedicaron a importar productos terminados o semi-terminados, forzando a la industria a buscar mercados de exportación.

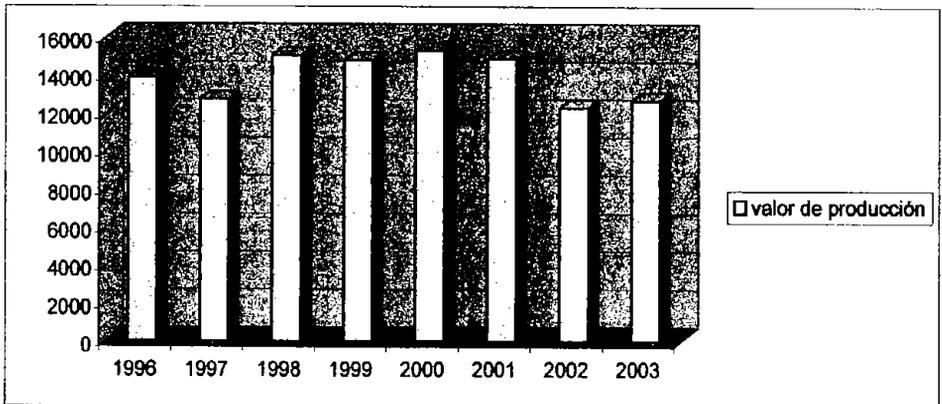
EL MERCADO NACIONAL

La industria química juega un papel fundamental en las economías modernas. Es una industria clave pues está presente en todas las áreas de la vida, tales como alimentación, vestido, vivienda, comunicaciones, transporte, etc. Además, juega un papel decisivo en el desarrollo de otros sectores de la industria como el energético, informática, ambiental, etc. Por su carácter multiplicativo, sus inversiones son ancla que promueven industrias derivadas, por esto, los países que cuentan con una Industria Química bien estructurada, generalmente cuentan con sectores encadenados en constante expansión y crecimiento.

La industria química constituida por empresas de diferente nivel de desarrollo tecnológico, estructura de capital y diversos tamaños, cumple un papel importante en la actividad económica del país. Por ello, esta sección mostrará la industria química mexicana en cifras.

Como primer punto observamos el comportamiento del valor de la producción del sector químico durante el 2003 en la *gráfica 2.5*, la cual registró un ligero aumento de 2.91% con respecto al año anterior, acumulando 12,687.6 millones de dólares.

Gráfica 2.5 VALOR DE LA PRODUCCION
(Millones de Dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

Aunque el valor de la producción registró un aumento, en el cuadro 2.4 podemos observar que la producción en toneladas del sector químico durante el 2003, sufrió un decremento del 2.36%, impactando severamente el rubro de los fertilizantes -28.37%.

**Cuadro 2.4 VALOR DE LA PRODUCCION
(Toneladas)**

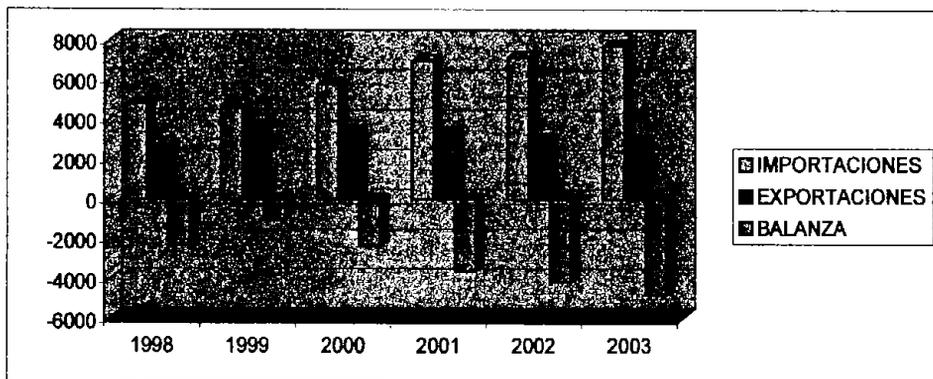
SECTOR	2002	2003	VARIACION %
Fertilizantes nitrogenados	876,065	627,547	(28.37)
Fibras artificiales y sintéticas	593,409	578,394	(2.53)
Hules sintéticos y Negro de Humo	279,712	282,044	0.83
Inorgánicos básicos	7,081,591	7,281,099	2.82
Petroquímicos	8,825,428	8,051,120	(8.77)
Otros productos	2,137,570	2,288,236	6.67
Resinas sintéticas	2,116,049	2,292,095	8.32
TOTAL:	21,789,856	21,392,536	(2.36)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004" PEMEX "Memoria de labores"

Las cifras del sector incluyen únicamente los productos reportados señalados y dan una idea general Del comportamiento de la producción de la Industria Química de 2002 vs. 2003.

En lo referente a la balanza comercial del sector químico (gráfica 2.6) ésta fue negativa en 4,769.8 mdd. Las importaciones de productos químicos aumentaron 3.7% con respecto a 2002. Las exportaciones de productos químicos disminuyeron 1.4% para el mismo periodo.

**Gráfica 2.6 BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR QUIMICO
(Millones de Dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

En el cuadro 2.5 podemos observar que las importaciones en toneladas del sector químico durante el 2003, aumentaron un 27.18%

Cuadro 2.5 IMPORTACIONES
(Toneladas)

SECTOR	2002	2003	VARIACION %
Fertilizantes nitrogenados	337,611	536,081	41.97
Fibras artificiales y sintéticas	106,226	123,510	16.27
Hules sintéticos y Negro de Humo	57,087	55,442	(2.88)
Inorgánicos Básicos	394,041	629,608	59.78
Petroquímicos	2,023,313	2,421,430	19.68
Otros productos	366,311	458,742	25.30
Resinas sintéticas	938,623	1,196,820	27.51
TOTAL:	4,263,017	5,421,633	27.18

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"
BANCO DE MEXICO "Indicadores económicos"

1. Las cifras del sector incluyen únicamente los productos reportados y dan una idea general del comportamiento de las importaciones de la Industria Química de 2002 vs. 2003.
2. Las importaciones son acumuladas a diciembre y se reportan como globales.
3. Importación global = Importación temporal + Importación definitiva.

El sector químico registró en el año 2003, un aumento del 9.04% con respecto a 2002 en el valor en toneladas de las exportaciones (Cuadro 2.6)

Cuadro 2.6 EXPORTACIONES
(Toneladas)

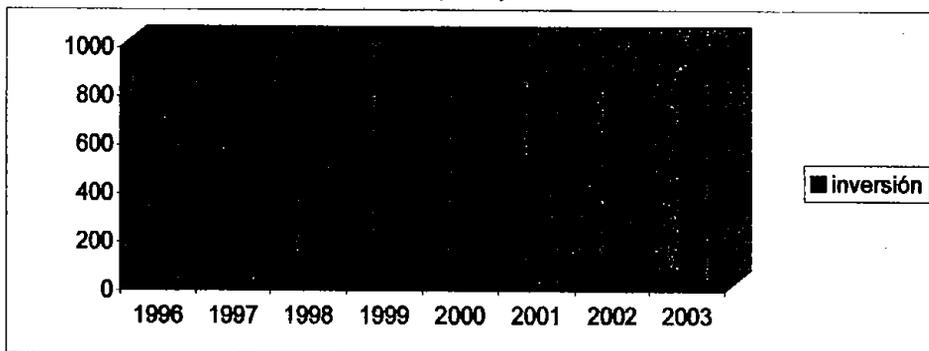
SECTOR	2002	2003	VARIACION %
Fertilizantes nitrogenados	175,435	80,028	(54.38)
Fibras artificiales y sintéticas	201,277	199,330	(0.97)
Hules sintéticos y Negro de Humo	123,806	121,168	(2.13)
Inorgánicos básicos	828,297	1,191,085	43.80
Petroquímicos	364,538	227,108	(37.70)
Otros productos	588,713	655,088	11.27
Resinas sintéticas	502,853	563,000	11.96
TOTAL:	2,784,919	3,036,807	9.04

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"
BANCO DE MEXICO "Indicadores económicos"

1. Las cifras del sector incluyen únicamente los productos reportados y dan una idea general del comportamiento de las exportaciones de la Industria Química de 2002 vs. 2003.
2. Las exportaciones son acumuladas a diciembre y se reportan como globales.
3. Exportación global = exportación temporal + exportación definitiva.

La inversión de la industria química durante el 2003 fue de 879 mdd contra 847 mdd del año anterior, representando un aumento del 3.77% (gráfica 2.7)

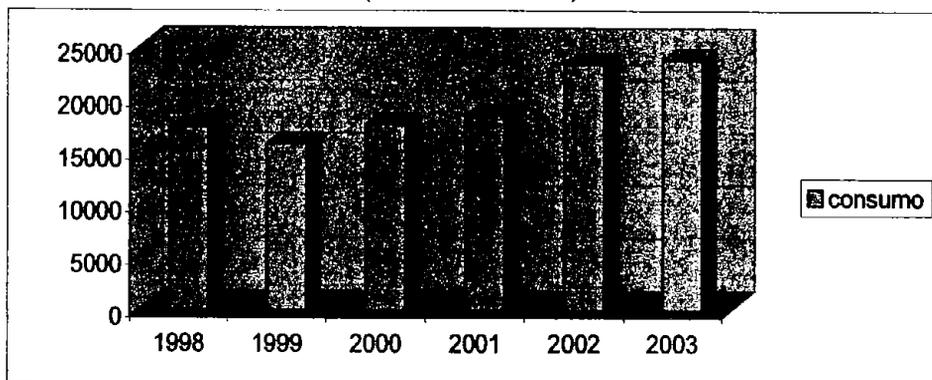
Gráfica 2.7 INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA QUIMICA (MDD)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

El valor del consumo aparente del año 2003 aumentó un 6.0% con respecto al año anterior (gráfica 2.8) Es posible observar una tendencia favorable desde 1999.

Gráfica 2.8 CONSUMO APARENTE (Millones de Dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

Sin embargo, el valor en toneladas decreció un 2.36% con respecto a 2002 (Cuadro 2.7)

**Cuadro 2.7 CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS QUÍMICOS
(Toneladas)**

SECTOR	2002	2003	VARIACION %
Fertilizantes nitrogenados	1,078,241	1,083,600	0.50
Fibras artificiales y sintéticas	498,358	502,574	0.85
Hules sintéticos y Negro de Humo	212,993	216,318	1.56
Inorgánicos básicos	6,647,335	6,719,622	1.09
Petroquímicos	10,484,203	10,245,442	(2.28)
Otros productos	1,914,974	2,083,890	8.82
Resinas sintéticas	2,551,819	2,925,916	14.66
TOTAL:	23,387,922	23,777,362	(2.36)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"
PEMEX "Informe de labores"

Las cifras del sector incluyen únicamente los productos reportados y dan una idea general del comportamiento del consumo aparente de la Industria Química de 2002 vs. 2003.

Con los cuadros anteriores, se pretende dar un panorama general de la industria química nacional, pero para los fines de la presente investigación sólo nos ocuparemos de los segmentos de los productos inorgánicos básicos y del denominado como otros productos. Dentro de estos segmentos participa "Comercializadora de Productos Químicos". Podemos situar los detalles en el siguiente capítulo.

CONCLUSIONES

Las medianas empresas son una parte primordial del engranaje de una economía, además de considerarse como motor de crecimiento. Sin embargo, este tipo de empresas no ha logrado incorporarse de manera exitosa a las cadenas de producción para contribuir significativamente al empleo y a la inversión en nuestro país.

En economías desarrolladas como Estados Unidos, Japón o los llamados “tigres asiáticos” la incorporación a las cadenas de producción se ha logrado de manera que una mediana empresa se convierta en subsidiaria de alguna gran corporación, o como empresa independiente bajo la modalidad de proveedor externo. La explicación por la que esto no ha ocurrido en México es relativamente sencilla. Las economías desarrolladas llevan más tiempo en una economía libre, en una economía de mercado. Es por ello que los agentes económicos están acostumbrados a cumplir con las reglas del mercado. Estas reglas enseñan a competir de forma más sana y eficiente. La eficiencia juega entonces un papel fundamental.

Para ejemplificar la problemática a la cual se enfrentan las medianas empresas, basta mencionar un nuevo empresario al que las autoridades tardan 52 días en promedio para llevar a cabo gestiones y tramites. Esto contrasta de forma exagerada con países como Tailandia, donde toda la documentación sale el mismo día en que una persona decide iniciar un negocio³⁴. No sólo se presentan problemas en el área de regulaciones gubernamentales, sino también en otros rubros.

La provisión de servicios de medianas a grandes empresas no es posible debido al uso discrecional de reglas generado por el poder de mercado de estas últimas. Contar en nuestro país con reglas claras de mercado libre tendría un efecto multiplicador en incentivos para la creación de pequeñas y medianas empresas, las cuales se engancharían al tren de producción o exportación de las grandes empresas.

³⁴ Zindel, Berta “Las empresas medianas y pequeñas frente al mercado internacional” Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C. (CEESP) 1999.

Existen muchos problemas derivados del mercado, como el agresivo proceso de apertura económica que puso al descubierto la incapacidad de muchas empresas para competir en el mercado mundial; la diferencia regional norte-sur debe ser disminuida considerando las ventajas competitivas de cada zona del país; una reforma fiscal integral que permita al sector público allegarse de recursos para volver más eficiente su actividad no es suficiente, pues además debe existir un ambiente de seguridad jurídica para todos los sectores de la economía. Fortalecer la estructura económica del país para asegurar las inversiones es un factor fundamental para mejorar la eficiencia de las diferentes actividades productivas, haciéndolas más competitivas y por ende aumentando su atractivo para los capitales internacionales.

El hecho de que la economía cuente con una legislación que proteja y estimule la inversión, facilitando la actividad productiva y siendo más atractiva para el capital privado es el paso a seguir en los próximos años, antes de que nuestro país pierda los avances que hasta la fecha ha logrado para ubicarse como el área más importante de inversiones en América Latina.

III. ESTUDIO DE CASO: “COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS”

RESEÑA HISTORICA

En el año 1935, se funda una pequeña compañía con el fin de atender la industria textil de la ciudad de Puebla. Para 1937, la compañía logra adquirir la exclusividad de la distribución de productos de la marca DuPont en los estados de Puebla, Veracruz, Tlaxcala y Oaxaca.

Para 1943, DuPont otorga la distribución para toda la república mexicana y así “Comercializadora de Productos Químicos, S.A.” (CPQ) obtiene la oportunidad de incrementar considerablemente las posibilidades de negocio.³⁵

Durante la segunda guerra mundial, la economía de los Estados Unidos estaba orientada hacia la guerra y en países como México florecían oportunidades para atender la demanda insatisfecha de muchas industrias. CPQ aprovechó esta situación lo cual condujo a un crecimiento sostenido de la empresa durante estos años.

En 1946, CPQ se instala en la Ciudad de México e incluye nuevas líneas de productos y nuevos servicios. También empieza a atender industrias como la galvanoplastia, fundición, automotriz, papel, cuero y la industria alimenticia. Años más tarde, nuestro país entra a la etapa del desarrollo estabilizador y durante estos años la empresa se consolida dentro del mercado mexicano.

Actualmente esta empresa enfrenta el reto al nuevo milenio como una empresa sólida, teniendo un objetivo primordial: satisfacer a clientes empleando todos los recursos necesarios. Según directivos de la empresa, “la experiencia adquirida a lo largo de 65 años es el resultado del esfuerzo de una generación de hombres que con inteligencia y tenacidad han contribuido, cada uno por su parte y todos formando un valioso conjunto, a crear y consolidar a la empresa dentro del mercado de la industria química nacional”³⁶. La empresa alcanzó en el año 2003 un nivel de ventas de casi 10 mdp y cuenta con una planta laboral de alrededor de 200 personas en una red de 17 centros comercializadores ubicados en toda la República.

³⁵ Obert, Carlos “Breve reseña de nuestra empresa” en Notimar, Gaceta interna de “Comercializadora de Productos Químicos” México. Junio, 2000.

³⁶ Ídem

COBERTURA

En la actualidad CPQ posee una red de distribución soportada por 21 sucursales agrupadas en cuatro regiones estratégicas con las cuales pretende cubrir gran parte del mercado nacional: -

- Región Centro: México, Cuernavaca, Acapulco y Querétaro
- Región Norte: Monterrey, Torreón, Tampico, Chihuahua, Ciudad Juárez y Saltillo
- Región Occidente: Guadalajara, Hermosillo, Ciudad Obregón, León y Culiacán.
- Región Sur: Puebla, Veracruz, Mérida, Cancún, Ciudad del Carmen y Coatzacoalcos.



Todos los inmuebles son propiedad de CPQ y se han situado estratégicamente en zonas o parques industriales cercanos a carreteras de entrada y salida de la ciudad en que se encuentran.

En el capítulo anterior observamos un panorama general de la industria química nacional, ahora sólo nos ocuparemos de los segmentos de los productos inorgánicos básicos y del denominado como otros productos del cuadro 2.7 segmentos en que participa “Comercializadora de Productos Químicos”.

La industria química inorgánica básica cubre muchos productos, los cuales son el punto de partida para la fabricación de compuestos para muchas industrias. Entre los productos de esta industria cabe destacar el tripolifosfato de sodio, sosa cáustica, sulfato de sodio, óxido de magnesio, cloro, ácidos sulfúrico, clorhídrico, fluorhídrico, fosfórico, nítrico, entre otros. El segmento otros productos se refiere a colorantes, pigmentos, aromatizantes, etc.

El mercado para “Comercializadora de Productos Químicos” conformado por los segmentos anteriormente descritos está distribuido de la siguiente manera (Cuadro 3.1):

Cuadro 3.1: SEGMENTOS DE MERCADO CPQ
(Toneladas)

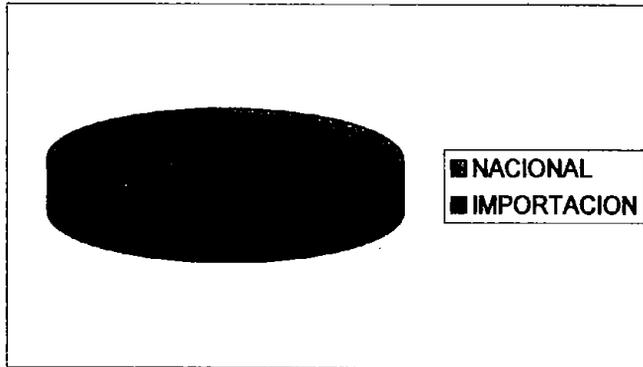
SEGMENTOS DE MERCADO CPQ		
	Producción 2003	Consumo aparente 2003
Productos inorgánicos básicos	7 281 099	6 719 622
Otros productos	2 280 236	2 083 890
Total	9 561 335	8 803 512

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ
“Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004”

Cabe destacar que del total de estos segmentos de mercado, el 21.38% corresponde a productos de importación. El 78.62% corresponde a productos de fabricación nacional.³⁷ (Gráfica 3.2)

³⁷ ANIQ “Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004”

Grafica 3.2 ORIGEN DE PRODUCTOS DEL SEGMENTO DE MERCADO DE CPQ



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ
 "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

El mercado nacional de productos químicos donde participa la empresa se distribuye como sigue:

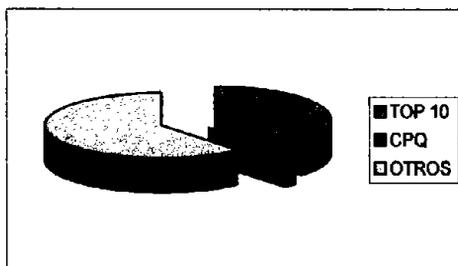
Cuadro 3.2 RANKING DE DISTRIBUCION DEL MERCADO NACIONAL

EMPRESA	% MERCADO
<i>Bayer de México, S.A. de C.V.</i>	5.56%
<i>Grupo ICI México, S.A. de C.V.</i>	5.17%
<i>Ciba, S.A. de C.V.</i>	4.14%
<i>Basf Mexicana, S.A. de C.V.</i>	4.06%
<i>Clariant México, S.A. de C.V.</i>	3.83%
<i>Dystar de México, S.A. de C.V.</i>	3.54%
<i>Dow Química, S.A. de C.V.</i>	3.36%
<i>Grupo IDESA, S.A. de C.V.</i>	3.19%
<i>Industrias del Alcalí, S.A. de C.V.</i>	2.98%
<i>Grupo Polioles, S.A. de C.V.</i>	2.74%
<i>CPQ</i>	1.07%
<i>Otros</i>	61.43%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ
 "Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004"

“Comercializadora de Productos Químicos”, tiene un total de participación del 1.07% del mercado nacional (Gráfica 3.3) Dentro del grupo “otros” tiene el 5.08%. Estas cifras nos permiten ubicar la posición de CPQ dentro del mercado nacional de productos químicos.

Grafica 3.3 PARTICIPACION DE MERCADO



Fuente: Elaboración propia con datos de la ANIQ
“Anuario estadístico de la Industria Química Mexicana 2004”

La empresa CPQ tiene un porcentaje relativamente bajo de participación en el mercado nacional de productos inorgánicos básicos, pero también es cierto que tiene potencial para adquirir una mayor proporción del mercado con base en estrategias de negocio sustentadas en adoptar ventajas competitivas contra las empresas del ramo.

EL MERCADO DE “COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS”

El cuadro 3.3 muestra el nivel de ventas generadas durante el año 2003 por CPQ. Se ha sido dividido en las cuatro regiones descritas al principio del capítulo y por cada una de las seis divisiones internas de la empresa, las cuales serán detalladas en la siguiente sección.

Cabe resaltar que el total de ventas de este cuadro coincide –y así debe ser- con el resultado de ventas netas generadas durante el año 2003 del cuadro 4.2 “El Estado de Resultados”.

Cuadro 3.3 VENTAS POR DIVISIÓN Y REGIÓN DE CPQ

Pesos 2003

LÍNEA	NORTE	OCCIDENTE	SUR	CENTRO	TOTAL	%	PARETO
ALIMENTOS	\$1,280,405.37	\$348,296.81	\$493,795.49	\$680,835.43	\$2,803,333.10		
COLORANTES	\$324,370.38	\$142,666.16	\$291,752.67	\$522,315.73	\$1,281,104.94	4.60%	5
AMBIENTAL	\$104,823.08	\$4,524.49	\$172,677.08	\$37,119.44	\$318,944.08	1.14%	6
ESPECIALIDAD	\$1,344,934.24	\$1,202,571.66	\$655,276.19	\$1,211,419.63	\$4,414,201.72		
QUIMICOS	\$4,221,410.26	\$3,720,518.48	\$3,804,044.31	\$5,592,528.82	\$17,138,501.67		
SOLVENTES	\$797,359.61	\$416,760.18	\$209,620.57	\$496,081.13	\$1,919,821.49	6.89%	4
TOTAL	\$8,073,102.93	\$5,835,338.52	\$5,427,167.62	\$8,540,301.34	\$27,875,907.00	100.00%	87.37%
%			19%		100%		
PARETO			4		80.53%		

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa

Se ha ampliado el cuadro para llevar a cabo un sencillo análisis horizontal / vertical y poder calcular el Pareto. El análisis de Pareto resulta de gran utilidad ya que de manera sencilla podemos observar las regiones y divisiones significativas para el resultado de ventas obtenidos durante el 2003.

Comprobamos que del total de ventas, el 87% fue generado por las divisiones de químicos, especialidades químicas y finalmente por alimentos. Las otras divisiones no resultaron muy significativas para el negocio. Asimismo, las regiones centro, norte y occidente significaron el 80% de los resultados. Resulta curioso observar que las posiciones que ocupa cada región en el orden del análisis de Pareto coinciden con el nivel de desarrollo regional del país.

La división químicos es la de mayor importancia para el negocio de la empresa ya que de ella se generan el 60% de los recursos. Entre los productos de esta línea se manejan la mayoría de las materias primas para la fabricación de aceites, adhesivos, artes gráficas, papel, cerámica, cosméticos, detergentes, hules, pinturas, plásticos, textiles, etc.

LINEAS DE PRODUCTOS

CPQ desplaza un promedio diario de 350,000 Kg. de materiales alrededor del país.³⁸ Estos materiales son manejados internamente a través de las siguientes líneas de negocio:

- **Alimentos** Esta división maneja los productos utilizados en industrias alimenticias. La principal característica de estos productos es que pueden ser utilizados como insumos para la elaboración de artículos inofensivos al contacto directo con el ser humano al grado de poder ser ingeridos sin causar daño alguno. Entre estos productos se encuentra el ácido cítrico, benzoato de sodio, colorantes de grado alimenticio, saborizantes artificiales, etc.
- **Ambiental** La división ambiental es una de las líneas de reciente creación dentro de CPQ. Maneja todos los productos diseñados para no dañar el medio ambiente. El principal mercado de la división son los productos biodegradables para tratamiento de aguas, acuacultura, agricultura, limpieza y restauración de suelos.
- **Colorantes y Productos Auxiliares** Esta división provee colorantes a industrias textiles, papeleras, de la cerámica, cuero, plástico, pinturas, etc. El principal mercado de los colorantes está situado al centro y norte del país donde se encuentra la mayoría de las maquiladoras textiles.
- **Especialidades Químicas** Esta división concentra los productos enfocados a mercados específicos. Debido a sus características de alto riesgo son separados de la línea químicos. Aglomera productos utilizados por la industria farmacéutica, de plásticos, pinturas y papel. Entre estos se encuentran ácidos, peróxidos, amoníaco, sosa, etc.
- **Químicos** Esta división maneja todos los productos genéricos y representa el mercado principal del negocio. Entre los productos de esta línea se manejan ácidos, cloruros, carbonatos, fosfatos, nitratos, sulfatos, etc.
- **Solventes** La división solventes está orientada a la industria de pinturas, tintas, recubrimientos, adhesivos, limpieza y farmacéutica. En este momento es la división más pequeña dentro de la empresa, pero se espera un crecimiento considerable en los próximos años.

³⁸ Cifras proporcionadas por la propia empresa.

PROYECTOS

CPQ tiene considerado abrir nuevas sucursales en las ciudades de Toluca y Villa Hermosa. También está llevando a cabo un proyecto a mediano plazo de telecomunicaciones. Este, consiste en enlazar a todas las sucursales por medio de una red de datos, la cual podrá ser consultada desde cualquier terminal con acceso a dicha red. Una vez en operación, se espera que disminuyan considerablemente los costos por manejo de información, además de tener datos actualizados como base para la toma de decisiones.

La empresa está reestructurándose internamente y ha creado nuevas divisiones para brindar un mejor servicio y una amplia gama de productos a sus clientes. Tienen contemplado reducir los costos al máximo para incrementar la competitividad dentro del mercado y se está implementando en cada división un equipo de soporte técnico para resolver los problemas de cada cliente en específico.

CONCLUSIONES

Las últimas dos décadas del siglo XX fueron las de mayor turbulencia económica de nuestra historia posrevolucionaria. Desde su ingreso al GATT en 1986, México comenzó el proceso de apertura al comercio internacional y la culminación de éste, se dio con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1993. Con la apertura de la economía, las empresas nacionales han tenido problemas importantes de competitividad con sus contrapartes de Estados Unidos y Canadá.

En un contexto de crisis, devaluaciones y cierre masivo de empresas destacamos el caso de una empresa mexicana que ha logrado sobrevivir a muchos obstáculos durante 60 años de presencia en el mercado de los productos químicos.

“Comercializadora de Productos Químicos”, además de mantenerse en el mercado se ha consolidado como una organización con una infraestructura que la ha mantenido entre las industrias de su ramo, tanto nacionales como extranjeras. Este fue el motivo principal de elegirla para realizar la presente investigación.

IV. ANÁLISIS FINANCIERO DE “COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS”

ESTADOS FINANCIEROS

El entorno global concibe la maximización del valor como objetivo fundamental de cualquier organización. La planeación y el control efectivo son presentados como factores de gran importancia para incrementar el valor de una empresa. Los Estados Financieros describen el desempeño histórico de una empresa y proporcionan junto con el análisis económico, una base para diagnosticar y realizar proyecciones a futuro. Asimismo, aparecen como una herramienta que puede asumir múltiples formas, pero cualquiera de ellos, debe relacionar los aspectos fuertes y débiles de la empresa. Por lo tanto, resultan esenciales para lograr una administración eficiente de la organización.

Todos los Estados Financieros que aparecen a continuación, están representados en pesos, la unidad monetaria en la que de conformidad con las leyes en vigor, se deben llevar los registros contables de la empresa. Las cifras presentadas en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2002 y 2003 están expresadas en miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2003. Los Estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Comercializadora de Productos Químicos y los de todas las sucursales.

Para efectos de comparación, las cifras en USD han sido actualizadas tomando en cuenta la inflación y convertidas a pesos mexicanos usando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2003 que fue de MXP\$ 11.55 por USD\$ 1.0

Las cifras de las operaciones de la Compañía en México y sus operaciones internacionales consolidadas fueron preparadas de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México y de conformidad con el Boletín B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera" y sus adecuaciones.

Para llevar a cabo esta investigación, la empresa fue cuidadosamente seleccionada conforme a los criterios descritos en la sección "concepto de empresa" del capítulo I, asegurando que cumpliera con los criterios de niveles de venta anual, personal empleado y tamaño de activo correspondientes a una mediana empresa.

El principio central de la presente investigación radica en la valuación del desempeño financiero, por ello, basamos el análisis financiero de la empresa a partir de los siguientes estados financieros básicos: el balance general, el estado de resultados, el estado de origen y aplicación de recursos y el estado de flujo de efectivo operativo. Para evitar la saturación de información con datos mensuales, los estados fueron resumidos en datos trimestrales de 2002 y 2003.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO
PESOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

ACTIVO TOTAL	25,298,196	100	24,027,881	100	5.02
ACTIVO CIRCULANTE	3,457,527	14	4,141,905	17	-19.79
EFFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES	819,842	2	1,808,162	8	-207.85
CLIENTES Y DOCUMENTOS POR COBRAR (NETO)	1,189,755	5	1,115,970	5	6.20
OTRAS CUENTAS POR COBRAR (NETO)	357,243	1	175,176	1	50.96
INVENTARIOS	1,072,635	4	1,047,303	4	2.36
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	218,052	1	195,289	1	10.44
LARGO PLAZO	314,318	1	218,289	1	30.66
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR (NETO)	0	0	0	0	
INVERSIONES EN ACCIONES DE SUBSIDIARIAS	314,318	1	218,289	1	30.55
OTRAS INVERSIONES	0	0	0	0	
INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO	15,920,754	63	14,992,641	62	5.83
INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO	1,618,629	6	1,612,722	7	0.36
MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	16,252,633	72	17,299,035	72	5.22
OTROS EQUIPOS	0	0	0	0	
DEPRECIACION ACUMULADA	4,898,511	19	4,417,854	18	9.81
CONSTRUCCIONES EN PROCESO	948,003	4	498,738	2	47.39
ACTIVO DIFERIDO (NETO)	5,805,599	22	4,675,028	19	18.80
OTROS ACTIVOS	0	0	0	0	
PASIVO TOTAL	13,736,691	100	12,705,054	100	7.51
PASIVO CIRCULANTE	5,799,549	42	3,421,185	27	41.01
PROVEEDORES	2,141,703	16	1,652,733	13	22.83
CREDITOS BANCARIOS	2,221,992	16	189,831	1	91.46
CREDITOS BURSATILES	0	0	0	0	
IMPUESTOS POR PAGAR	333,021	2	548,622	4	-64.74
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	1,102,833	8	1,030,002	8	6.60
PASIVO A LARGO PLAZO	7,514,976	55	8,908,938	70	-18.55
CREDITOS BANCARIOS	7,514,976	55	8,705,289	69	-15.84
CREDITOS BURSATILES	0	0	0	0	
OTROS CREDITOS	0	0	203,649	2	
CREDITOS DIFERIDOS	0	0	0	0	
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	422,168	3	374,898	3	11.20
CAPITAL CONTABLE	11,561,505	100	11,322,807	100	2.06
CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	11,561,505	100	11,322,807	100	2.06
CAPITAL CONTRIBUIDO	7,544,448	66	7,544,448	67	0.00
CAPITAL SOCIAL PAGADO (NOMINAL)	1,425,000	12	1,425,000	13	0.00
ACTUALIZACION CAPITAL SOCIAL PAGADO	2,620,236	23	2,620,236	23	0.00
PRIMA EN VENTA DE ACCIONES	3,499,212	30	3,499,212	31	0.00
APORTACIONES PARA FUTURO AUMENTO DE CAPITAL	0	0	0	0	
CAPITAL GANADO (PERDIDO)	4,017,057	36	3,778,359	33	5.94
RESULTADOS ACUMULADOS Y RESERVA DE CAPITAL	2,945,556	25	4,235,661	37	-43.80
RESERVA PARA RECOMPRA DE ACCIONES	1,611,494	14	522,414	5	67.58
EXCESO EN LA ACTUALIZACION DE CAPITAL CONTABLE	-2,431,880	-21	-3,396,940	-30	-39.68
			0		
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	2,125,164	18	1,361,127	12	35.95

EL BALANCE GENERAL

En el cuadro anterior se presenta el Balance General o Estado de Situación Financiera Consolidado de Comercializadora de Productos Químicos. El balance general al 31 dic 2003 representa el estado a fin del año 2003 y, por convencionalismo, se considera como el estado contable inicial de este año. De tal modo, que tenemos un balance general tanto inicial como final.

De acuerdo con las reglas contables de nuestro país, la igualdad del balance general se rige por la siguiente identidad:

$$\textit{Activo} = \textit{Pasivo} + \textit{Capital contable}$$

Esta relación se basa en costos históricos. Por ello, el capital contable es igual a la diferencia entre los costos registrados de los activos menos los montos contractuales de los pasivos.

Llevaremos a cabo el análisis vertical y horizontal común para relacionar cada una de las partidas con los totales. Lo primero que podemos hacer notar es que los activos circulantes representan el 14% de los activos totales, mientras que Inmuebles, Planta y equipo representan el 63%, casi dos terceras partes del activo total, lo cual es muy común en empresas del sector químico. Por otro lado, el capital contable es inferior al 50% de los activos totales, mientras que el pasivo total representa el 54.3%.

En lo que se refiere al año de 2002, el activo circulante representó el 17.24%, es decir que para 2003, hubo una disminución de éste con respecto al activo total. La relación de Inmuebles, planta y equipo y activo total, se mantuvo relativamente constante en los dos años, no siendo el caso de los pasivos totales y el capital contable, ya que estos disminuyeron ligeramente para el 2003.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003 Y 2002

1	VENTAS NETAS	27,875,907	100	25,383,945	100	8.94
2	COSTO DE VENTAS	15,258,423	55	14,432,037	57	5.42
3	RESULTADO BRUTO	12,617,484	45	10,951,908	43	13.20
4	GASTOS DE OPERACION	8,989,107	32	8,745,426	34	2.71
5	RESULTADO DE OPERACION	3,628,377	13	2,208,482	9	39.19
6	COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	468,960	2	113,328	0	75.83
7	RESULTADO DESPUES DE COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	3,159,417	11	2,093,154	8	33.75
8	OTRAS OPERACIONES FINANCIERAS	364,389	1	-214,066	-1	158.75
9	RESULTADO ANTES DE IMPUESTO Y PTU	2,795,028	10	1,879,088	7	32.77
10	PROVISION PARA IMPUESTOS Y PTU	669,864	2	517,941	2	22.68
11	RESULTADO NETO DESPUES DE IMPUESTO	2,125,164	8	1,361,127	5	35.95
12	PARTICIPACIONES EN LOS RESULTADOS DE SUBSIDIARIAS NO CONSOLIDADAS	0	0	0	0	
13	RESULTADO NETO POR OPERACIONES	2,125,164	8	1,361,127	5	35.95
14	RESULTADO POR OPERACIONES DISCONTINUADAS (NETO)	0	0	0	0	
15	RESULTADO NETO ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	2,125,164	8	1,361,127	5	35.95
16	PARTIDAS EXTRAORDINARIAS (NETO)	0	0	0	0	
17	EFFECTO AL INICIO DEL EJERCICIO POR CAMBIOS EN PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD	0	0	0	0	
18	RESULTADO NETO	2,125,164	8	1,361,127	5	35.95

Cuadro 4.2 El Estado de resultados

EL ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados mide los flujos de ingresos y de gastos que ocurren durante cierto intervalo de tiempo, generalmente de un año. La ecuación básica del estado de resultados es la siguiente:

$$\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Utilidad Neta}$$

Los Estados de resultados correspondientes a la empresa para el periodo 2002 y 2003 se presentan en el cuadro 4.2. Nuevamente comenzamos con un análisis común que relaciona todas las partidas con los ingresos netos.

El estado de resultados empieza con los ingresos de la empresa. En CPQ la utilidad bruta -resultado bruto- es menor del 50% de los ingresos netos o ventas netas. Mientras que los gastos de ventas oscilan dentro del 45% con respecto a este rubro.

Los gastos de ventas de la operación incluyen los costos de materias primas, los costos de mano de obra y los gastos indirectos de la operación o los costos fijos en efectivo, tales como los salarios de los administradores de las plantas y de los supervisores así como los impuestos prediales sobre la propiedad y sobre los activos fijos. En teoría, los costos fijos que no representan salidas de efectivo, y cuyo componente mayor es por lo general la depreciación de la planta y el equipo, deberían incluirse dentro del costo de ventas. Sin embargo, la depreciación se muestra como una línea separada, para facilitar el análisis de los gastos en efectivo contra aquellos gastos que no implican movimientos físicos de dinero.

En el estado de resultados, todos los costos se deducen del ingreso bruto para obtener el ingreso neto de la operación. Los costos incluyen los gastos de comercialización, gastos generales y gastos administrativos. Cuando deducimos la depreciación obtenemos el ingreso neto operativo (NOP: Net Operating Profit) El NOP de CPQ -resultado de operación- de 2003 tuvo un considerable aumento con respecto al de 2002, debido al incremento en las ventas, reflejándose en el resultado neto.

La utilidad es un indicador claro y de fácil comprensión, sin embargo es fácilmente manipulable y depende de las normas contables de cada país. Además, no contempla las expectativas a futuro de la empresa, el riesgo ni el costo de financiamiento de capital.

A CPQ le interesan las economías de escala, por ello se le pide a cada unidad de negocio incrementar sus utilidades, independientemente de la inversión requerida que es decidida a nivel central. Esto resulta en la politización de la distribución de fondos entre las unidades, lo que puede generar una destrucción de valor para la empresa.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003 Y 2002

1	ACTIVO TOTAL	25,298,190	24,027,861		
2	ACTIVO CIRCULANTE	3,467,527	4,141,908		
3	EFFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES	619,842	1,908,162	1,288,320	
4	CLIENTES Y DOCUMENTOS POR COBRAR (NETO)	1,189,755	1,115,976		221,337
5	OTRAS CUENTAS POR COBRAR (NETO)	357,243	175,176		
6	INVENTARIOS	1,072,835	1,047,303		75,996
7	OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	218,052	195,288		68,292
8	LARGO PLAZO	314,316	218,289		
9	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR (NETO)	0	0		
10	INVERSIONES EN ACCIONES DE SUBSIDIARIAS	314,316	218,289		288,081
11	OTRAS INVERSIONES	0	0		
12	INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO	15,920,754	14,992,641		
13	INMUEBLES, PLANTA Y EQUIPO	1,618,629	1,612,722		
14	MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL	18,252,633	17,299,035		2,860,794
15	OTROS EQUIPOS	0	0		
16	DEPRECIACION ACUMULADA	4,898,511	4,417,854		1,441,971
17	CONSTRUCCIONES EN PROCESO	948,003	498,738		1,347,795
18	ACTIVO DIFERIDO (NETO)	5,806,599	4,675,029		2,791,719
19	OTROS ACTIVOS	0	0		
20	PASIVO TOTAL	13,736,691	12,706,054		
21	PASIVO CIRCULANTE	5,799,549	3,421,188		
22	PROVEEDORES	2,141,703	1,652,733	1,466,910	
23	CREDITOS BANCARIOS	2,221,992	189,831	8,096,483	
24	CREDITOS BURSATILES	0	0		
25	IMPUESTOS POR PAGAR	333,021	548,622		646,803
26	OTROS PASIVOS CIRCULANTES	1,102,833	1,030,002	218,493	
27	PASIVO A LARGO PLAZO	7,514,976	8,908,938		
28	CREDITOS BANCARIOS	7,514,976	8,705,289		1,190,313
29	CREDITOS BURSATILES	0	0		
30	OTROS CREDITOS	0	203,649		203,649
31	CREDITOS DIFERIDOS	0	0		
32	OTROS PASIVOS CIRCULANTES	422,166	374,898	141,804	
33	CAPITAL CONTABLE	11,561,505	11,322,807	716,094	
34	CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	11,561,505	11,322,807	4,407,129	
35	CAPITAL CONTRIBUIDO	7,544,448	7,544,448		
36	CAPITAL SOCIAL PAGADO (NOMINAL)	1,425,000	1,425,000		
37	ACTUALIZACION CAPITAL SOCIAL PAGADO	2,620,238	2,620,238		
38	PRIMA EN VENTA DE ACCIONES	3,499,212	3,499,212		
39	APORTACIONES PARA FUTURO AUMENTO DE CAPITAL	0	0		
40	CAPITAL GANADO (PERDIDO)	4,017,057	3,778,359		
41	RESULTADOS ACUMULADOS Y RESERVA DE CAPITAL	2,945,556	4,235,661	548,019	
42	RESERVA PARA RECOMPRA DE ACCIONES	1,611,494	522,414	3,600,000	
43	EXCESO EN LA ACTUALIZACION DE CAPITAL CONTABLE	-2,431,886	-3,396,946		250,881
44	RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	2,125,164	1,361,127	569,767	

19,053,019

11,387,631

7,665,388

EL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

Anteriormente al Estado de flujo de efectivo operativo, la herramienta mas utilizada para analizar los flujos de efectivo era el Estado de Origen y Aplicación de Recursos –cuadro 4.3- La metodología para calcular los orígenes y aplicaciones de fondos es relativamente sencilla. Los aumentos de activos representan una aplicación. La disminución de activos, un origen de fondos. En otras palabras, los aumentos de los derechos sobre los activos (pasivos y capital contable) representan un origen, las disminuciones de los derechos sobre los activos (pasivos y capital contable) son una aplicación. La diferencia entre los orígenes y las aplicaciones totales representa el cambio de efectivo.

A partir del Estado de Origen y Aplicación de Recursos, observamos que las principales aplicaciones de fondos realizados por CPQ durante el periodo 2002-2003 tuvieron como principal finalidad la inversión en inmuebles planta y equipo, en segundo término, liquidar una parte de su deuda a largo plazo y por último en incrementar los inventarios. Los principales orígenes de fondos provinieron de créditos bancarios, proveedores y del efectivo e inversiones temporales.

EL ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

El Estado de Cambios en la Situación Financiera que se presenta en el cuadro 4.4, representa un avance en cuanto al estado de Origen y Aplicación de recursos, ya que este llega a cierta profundidad en cuanto al agrupamiento de los flujos de fondos, y por lo tanto, en cuanto a su análisis. Podemos observar en este estado que la mayoría de los recursos fueron aportados por financiamiento ajeno. Los recursos generados por la operación disminuyeron con respecto al año anterior. Para el 2003, hubo un decremento neto en efectivo e inversiones temporales de \$429,440.00. Según los Patrones del ciclo de flujo de efectivo³⁹ CPQ tiene las características de ser una Empresa Madura.

Según estos patrones, una empresa puede sufrir perdidas iniciales provenientes de las operaciones durante el periodo de arranque de una empresa además de soportar fuertes requerimientos de inversión.

³⁹ Weston y Copeland “Finanzas en Administración” Tomo 1, p. 39

Cuando el producto y la empresa adquieren una posición firme, se inicia un periodo de crecimiento. La rentabilidad aumenta y las actividades operativas de la empresa empiezan a producir flujos sustanciales de efectivo. Sin embargo, el rápido crecimiento de las ventas puede provocar que los requerimientos de inversión excedan al efectivo proveniente de las actividades operativas.

A medida que la empresa madura, las actividades operativas arrojarán un mayor volumen de efectivo, a niveles de ventas más altos y con márgenes de utilidad reducidos. La necesidad de crecimiento disminuirá y en la misma medida se reducirán los requerimientos de financiamiento. Es probable que la empresa pueda empezar a liquidar algunas de sus deudas y pagar una tasa más alta de dividendos en efectivo. Así podrá reducir sus provisiones de efectivo.

Finalmente, en la fase declinante las ventas pueden disminuir y los márgenes de utilidad pueden ser severamente erosionados. Por consiguiente, es probable que se reduzcan los flujos de efectivo provenientes de las actividades operativas. En esta etapa, la empresa podría liquidar una parte de sus obligaciones.

La existencia de fuertes requerimientos de inversión y financiamiento externo son indicadores saludables siempre y cuando la rentabilidad de la empresa sea buena. Sin embargo, cuando la empresa necesita financiamiento porque está perdiendo dinero y sus cuentas por cobrar e inventarios actuales disminuyen de valor, es señal de desastre.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

El Estado de flujo de efectivo operativo que se presenta en el cuadro 4.5, representa la manera más sencilla de proporcionar información sobre las actividades de inversión y financiamiento respecto al efectivo neto proporcionado por las actividades operativas. El flujo de efectivo se calcula sumando a la utilidad neta todos los desembolsos que no representan salidas de efectivo, como la depreciación y otros gastos acumulados. Una de las ventajas de este indicador es que fomenta que la dirección de la empresa se concentre en la generación de liquidez y su principal inconveniente es la posibilidad de manipulación.

CPQ tuvo en el año 2003 un flujo de efectivo operativo superior con respecto al de 2002. Sin embargo, el de los dos años fue inferior al flujo de 2001.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002 Y 2003

1	RESULTADO NETO	2,125,164	1,361,127
2	(+) PARTIDAS APLICADAS A RESULTADOS QUE NO REQUIEREN UTILIZACION DE RECURSOS	2,253,411	2,027,346
3	FLUJO DERIVADO DEL RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	4,378,575	3,388,473
4	FLUJO DERIVADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL DE TRABAJO	(521,784)	688,209
5	RECURSOS GENERADOS (UTILIZADOS) POR LA OPERACION	3,856,791	4,076,682
6	FLUJO DERIVADO POR FINANCIAMIENTO AJENO	1,182,939	1,843,956
7	FLUJO DERIVADO POR FINANCIAMIENTO PROPIO	(328,628)	(179,937)
8	RECURSOS GENERADOS (UTILIZADOS) MEDIANTE FINANCIAMIENTO	856,311	1,664,019
9	RECURSOS GENERADOS (UTILIZADOS) EN ACTIVIDADES DE INVERSION	-6,001,422	-4,875,786
10	INCREMENTO NETO EN EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES	(1,288,320)	1,293,087
11	EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES AL INICIO DEL PERIODO	1,908,162	615,075
12	EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES AL FINAL DEL PERIODO	619,842	1,908,162

Cuadro 4.4 El Estado de cambios en la situación financiera

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

REF.	CONCEPTO	2003 COP/03	2002 COP/02	2001 COP/01	2000 COP/00
1	UTILIDAD NETA	2,125,164	1,361,127	2,803,581	2,189,061
2	(+) DEPRECIACION	4,898,511	4,417,854	3,175,815	2,269,998
3	FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO	7,023,675	5,778,981	5,979,396	4,459,059

Cuadro 4.5 El Estado de flujo de efectivo operativo

RAZONES FINANCIERAS

Para llevar a cabo el análisis de la empresa es necesaria la aplicación del enfoque de análisis univariado para evaluar el desempeño financiero, para ello, obtuvimos las razones financieras correspondientes a apalancamiento, rentabilidad, liquidez y operatividad de cada empresa de la muestra. Podemos observar en el cuadro 3.1 el concentrado de los resultados financieros del último trimestre de 2002 y los correspondientes a 2003.

En el cuadro 4.5 “Razones financieras” se presenta un panorama general de las razones del análisis financiero. Para efectos de simplificación, las razones se han dividido en cinco agrupamientos, según se muestra a continuación:

- *Las razones de rentabilidad* miden la eficacia de la administración según los rendimientos generados sobre las ventas y las inversiones.
- *Las razones de liquidez* miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones
- *Las razones de apalancamiento* miden el grado en el cual los activos de la empresa han sido financiados mediante deudas
- *Las razones operativas* miden la eficacia de la utilización de los recursos de la empresa

RAZONES FINANCIERAS

Utilidad neta / Ventas Netas (%)	6.96	6.85	7.19	7.62%	5.36%	2.26	29.66
Utilidad Neta / Capital Contable ROE (%)	17.06	19.57	20.63	18.38%	12.02%	6.36	34.60
Utilidad Neta / Activo total ROA (%)	8.48	9.48	9.9	8.40%	5.66%	2.74	32.57
LIQUIDEZ							
Razón de Liquidez (v)	1.25	1.31	0.66	0.60	1.21	-0.61	-103.07
Prueba de ácido (v)	1.03	1.04	0.49	0.41	0.90	-0.49	-119.96
Activo Circulante / Pasivo Total (v)	0.36	0.36	0.27	0.25	0.33	-0.07	-29.52
ESTRUCTURA PASIVO							
Pasivo Total / Activo Total (%)	51.12	49.67	55.55	54.30%	52.88%	1.42	2.62
Pasivo Total / Capital Contable (v)	1.05	0.99	1.25	1.19	1.12	0.07	5.56
Ventas Netas / Pasivo Total (v)	2.15	2.28	2.01	2.03	2.00	0.03	1.55
OPERATIVAS							
Ventas netas / Activo Total (v)	-	-	-	1.10	1.06	0.05	4.13
Ventas netas / Activo Fijo (v)	-	-	-	1.75	1.69	0.06	3.30
Rotación de Inventarios (v)	-	-	-	13.85	14.85	-1.00	-7.22

Cuadro 4.6 Razones Financieras

RAZONES DE RENTABILIDAD

Utilidad Neta / Ventas Netas. Esta razón nos dice el margen de beneficio sobre las ventas, es decir, que el 7.62% de las ventas se convirtió en ingreso. En el caso de CPQ podemos decir que sus utilidades mostraron un desempeño favorable, ya que para el cuarto trimestre de 2002 esta razón fue del 5.36%.

Utilidad Neta / Capital Contable. A esta razón también se le conoce como ROE (Return On Equity) o rendimiento sobre el capital contable y mide el rendimiento a valor contable para los propietarios de la empresa, es decir, la riqueza generada. El ROE es un indicador que puede ser comparado con el costo de oportunidad de los accionistas. Sin embargo, las utilidades pueden ser manipuladas y el valor del activo ser contabilizado a valor de adquisición sin considerar el paso del tiempo ni la inflación.

Observemos que el ROE de CPQ del último trimestre de 2003 aumento con respecto al de 2002, pero decreció con respecto al del tercer trimestre; Esto significa que las utilidades por acción se redujeron casi tres puntos porcentuales, del tercer al cuarto trimestre de 2003.

Utilidad Neta / Activo Total. También conocida como ROA (Return On Asset) o rendimiento sobre el activo, es un indicador para medir la eficacia con la cual la empresa ha empleado sus recursos totales. La principal ventaja del ROA es que permite a cada responsable de unidad de negocio, despreocuparse del financiamiento ya que no depende de él. Sin embargo, éste es al mismo tiempo su principal inconveniente. Además de que no considera el costo del dinero ni el nivel de riesgo con el que opera la empresa.

El ROA de CPQ en 2003.4 perdió más de un punto porcentual con respecto al de 2003.3, pero obtuvo un incremento de casi tres puntos porcentuales con respecto al cuarto trimestre de 2002. Este indicador es poco fiable debido a que la valoración del activo está contabilizada por su valor de adquisición. Esto reduce el denominador de la proporción y con ello aumenta el valor del ROA.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Activo Circulante / Pasivo Circulante. La razón circulante o razón de liquidez es la medida para determinar la solvencia a corto plazo, puesto que indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo quedan cubiertos por los activos que se espera se conviertan en efectivo en un periodo aproximadamente equivalente al vencimiento de los derechos. Para CPQ, esta razón es de 0.6 veces la cual decreció con respecto al 2002, que fue de 1.21 veces. Esto significa que los activos circulantes cubrirían las deudas de corto plazo 0.6 veces. Son comunes los valores de 2 a 3 para la razón de liquidez.



Prueba de ácido. Esta prueba mide la capacidad de la empresa para liquidar las obligaciones a corto plazo sin basarse en la venta de los inventarios. También esta razón decreció de 0.41 veces en 2003 contra 0.90 veces de 2002, es decir -119.96%. Una razón de la prueba de ácido de cerca de 1.0 se considera, en general como una posición corriente fuerte. Cabe destacar que todas las razones de liquidez del cierre del 2003, sufrieron un decremento con respecto a las de 2002.

RAZONES DE APALANCAMIENTO

Pasivo Total / Activo total. Nos muestra la proporción del activo total financiado mediante fuentes que causan costos financieros explícitos. De tal modo, observamos que la deuda de CPQ es del 54.3%. Ello significa que un poco más de la mitad de los activos totales es financiada por deuda contraída por la empresa.

Pasivo Total / Capital Contable. Dicha razón mide el grado de apalancamiento financiero. CPQ presenta una razón de 1.19 veces.

Ventas Netas / Pasivo Total. Indica la relación que existe entre el pasivo y las ventas netas e indica que la deuda contraída por la empresa se convierte 2 veces en ventas.

RAZONES OPERATIVAS

Ventas netas / activo Total. También conocido como rotación del activo, nos muestra el número de veces que los activos se convierten en ventas. La Compañía presenta un número de 1.1 veces

Ventas Netas / Activo Fijo. o rotación del activo fijo; esta razón nos dice que tan grandes son las ventas en relación con los activos que están inmovilizados. CPQ tiene una razón de 1.75 veces; ésta aumentó contra la de 2002 un 3.3%

Rotación de Inventarios. Nos dice que CPQ, rotó sus inventarios 13.85 veces a lo largo del año. Una disminución de un punto porcentual con respecto al 2002.

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Los indicadores anteriores resultan claros y fáciles de obtener. Sin embargo, tienen limitaciones que reducen su potencial al no considerar variables decisivas como el costo del dinero, el riesgo con que opera la empresa ni las expectativas a futuro. Además, están sujetos a manipulación y prácticas de corto plazo perjudiciales para la empresa. Pero a pesar de estas limitaciones, tienen un gran poder de información y por lo tanto resultan siendo útiles para la mayoría de las empresas.

A continuación, se calcularán indicadores para determinar el grado de apalancamiento tanto en el ámbito operativo como financiero; también se calculará y evaluará la rentabilidad mediante un modelo sencillo pero muy útil desarrollado en una hoja de cálculo.

APALANCAMIENTO OPERATIVO

El apalancamiento operativo puede definirse como la forma en la que un cambio determinado del volumen de ventas afecta al Ingreso Operativo Neto (NOP: net operating profit) Para medir el efecto de un cambio de volumen sobre la rentabilidad, calculamos el Grado de Apalancamiento Operativo (GAO), es decir, la razón del cambio porcentual del ingreso operativo ante un cambio porcentual de las unidades vendidas o de los ingresos totales.

$$GAO = \frac{\text{cambio porcentual de la utilidad operativa}}{\text{cambio porcentual de los ingresos totales (ventas)}}$$

Para el caso de CPQ, el grado de apalancamiento operativo⁴⁰ es el siguiente:

$$GAO_{CPQ} = \frac{39.19\%}{35.95\%} = 1.09$$

De tal modo, que para un cambio de volumen del 10%, la empresa experimentará un incremento de utilidades del 10.9%. Cabe mencionar que mientras más alto sea el GAO, más ascenderán las utilidades como respuesta a los cambios de volumen de ventas, es por eso, que el GAO se utiliza también como medida de *riesgo de la empresa*.

⁴⁰ Ver ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

APALANCAMIENTO FINANCIERO⁴¹

Del mismo modo que los costos fijos en operación incrementan el nivel de riesgo del ingreso neto en operación, los pagos de intereses tienen el mismo efecto de incrementar el nivel de riesgo de la corriente de ingreso neto de los accionistas. La utilización del financiamiento por medio de deudas, aumenta los cargos por concepto de intereses y se dice que la empresa tiene un mayor Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)

El GAF determina el nivel de importancia que tiene el financiamiento externo dentro del financiamiento total de la empresa; éste se calcula de la siguiente forma:

$$GAF = \frac{\text{cambio porcentual de la utilidad neta}}{\text{cambio porcentual de la utilidad operativa}}$$

Para el caso de “Comercializadora de Productos Químicos”, el grado de apalancamiento financiero⁴² es el siguiente:

$$GAF_{CPQ} = \frac{8.94\%}{39.19\%} = 0.23$$

De tal modo, la sensibilidad de la utilidad neta, ante un cambio en la utilidad operativa del 10%, traerá como consecuencia un incremento del 2.3%. El GAF será más grande a medida que la razón pasivo - capital contable sea más grande.

⁴¹ GAO y GAF ver en: Weston, F. y Copeland, T. “Managerial Finance” Ed. Mc Graw Hill. NY, USA. 1999.

⁴² Ver ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO



MODELO DE CALCULO DE RENTABILIDAD⁴³

Este modelo se desarrolla con la hoja de cálculo *Excel® de Microsoft* para determinar la rentabilidad de la inversión de acuerdo con el siguiente esquema:

- Descripción del modelo
- Plasmación de variables
- Desarrollo de fórmulas
- Presentación (Diseño en la hoja de cálculo)

Descripción del Modelo: Este es un modelo que calcula la rentabilidad o el costo de la inversión a partir de los flujos de efectivo considerando el costo del dinero

Variables: Es necesario introducir los siguientes datos para el cálculo de resultados:

- I. *Flujos de efectivo periódicos* (en este caso la periodicidad es anual)
- II. *Costo del dinero* (es el tipo de interés que ofrece el mercado en una inversión sin riesgo. Tomaremos la tasa anual pronosticada de CETES a 28 días para el 2004)
- III. *Inversión* (el monto del Capital contable del último Balance será considerado como el valor de la inversión.)

Fórmulas: El modelo está diseñado para calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR), El Valor Presente Neto (VPN) y la Relación Costo Beneficio (RCB) ó ratio VPN / inversión.

TIR es la función financiera que calcula la rentabilidad generada por un proyecto de inversión con flujos de efectivo periódicos. Esta función devuelve un tipo de interés basado en los siguientes criterios: a) Una inversión será atractiva si la TIR supera el tipo de interés del costo del dinero
b) Entre diferentes inversiones, se elegirá la que ofrezca mayor TIR.

La función TIR Se calcula mediante la siguiente fórmula matemática:

$$TIR = \sum_{k=0}^n \frac{valor_k}{(1+tir)^k} = VPN = 0$$

Siendo *valor k* el flujo de efectivo del periodo *k* y *n* es el número de flujos. La TIR es la tasa que iguala el VPN=0. Esto significa que iguala el Valor Presente de los flujos a la inversión inicial.

⁴³ El modelo se desarrolló con apoyo en:

"Microsoft Excel XP paso a paso" (Curso oficial de Microsoft) Mc Graw-Hill, 2002.

"Análisis y formulación de operaciones financieras y comerciales" Jiménez, Miguel. Serie Schaum. McGraw-Hill, 2000.

"Ingeniería Económica" Blank, Leland. Mc Graw-Hill, 2004.

Este modelo ha sido diseñado para poder ser reproducido en una nueva hoja de cálculo. Como primer paso, deben introducirse los datos de los períodos, la tasa anual alternativa, el capital contable y los flujos de efectivo para el cálculo de los resultados. Las fórmulas detalladas del modelo son:

Para calcular la TIR, se deberá introducir la siguiente fórmula:

$$=TIR(\underbrace{\{-11561505\}}_i; \underbrace{4459059; 5979396; 5778981; 7023675}_{ii}; \underbrace{0,2}_{iii}) = \underbrace{18\%}_{iv}$$

La celda que contiene la fórmula toma el valor del tipo de interés producido por la inversión (iv) calculado por los flujos de caja periódicos (ii) descontados de la inversión inicial (i) mediante la estimación de un valor aproximado al resultado (iii) que sirve de referencia para el cálculo iterativo de la función TIR.

La fórmula a aplicar para el cálculo del VPN será la siguiente:

$$=VNA(\underbrace{6.60\%}_v; \underbrace{4459059; 5979396; 5778981; 7023675}_{vi}) - \underbrace{11561505}_{vii} = \underbrace{8,093,261}_{viii}$$

El VPN de la inversión (viii) se calcula mediante una tasa anual alternativa (v), los flujos de efectivo (vi) y restando la inversión inicial (vii)

Por último la RCB se calcula dividiendo el VPN entre la inversión inicial. Su fórmula es:

$$=8,093,261/11,561,505 = 0.70$$

Debemos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Una inversión resultará atractiva si su VPN y RCB son positivos y su TIR supera la tasa anual alternativa.
- Entre varias inversiones por el mismo importe y al mismo plazo, elegiremos la que ofrezca mayor VPN, RCB y TIR
- Cuando las inversiones son de diferentes plazos e importes, utilizaremos la TIR como criterio de decisión, eligiendo aquella que tenga la TIR más alta.

CONCLUSIONES

La posición en el mercado de productos químicos, las tendencias favorables en la industria química y la importancia estratégica para el sistema de distribución en nuestro país, han hecho a “Comercializadora de Productos Químicos” (CPQ) una empresa con un alto potencial de crecimiento.

A pesar de las condiciones económicas en México, las bases de crecimiento de la industria son positivas. La competencia con las distribuidoras de productos químicos se ha incrementado en todos los territorios de CPQ en los últimos años, sin embargo, la empresa debe desempeñarse mejor que sus competidores para ganar participación de mercado. La mayor aceptación de productos, junto con el lanzamiento de nuevas líneas de productos, mejor servicio de distribución, aumento en publicidad y una condición financiera sana, son la clave para mejorar la condición competitiva de CPQ.

La recuperación de los volúmenes de ventas, así como la baja en algunos de los precios de materias primas, un incremento en la eficiencia operacional, la reducción en los costos y la habilidad de la compañía para trasladar gradualmente el incremento de los costos al precio de venta, pueden contribuir de manera significativa a mejorar la posición de la compañía; sin embargo, el programa de inversiones de CPQ y el vencimiento a largo plazo de su deuda, impedirán reducir el nivel de apalancamiento en el corto plazo.

Esperamos que la empresa mantenga un fuerte perfil de negocios en cada uno de sus mercados ya que esto le permitirá mantener una estructura financiera prudente, a pesar de la volatilidad de la economía y la creciente competitividad en el país.

V. CONCLUSIONES GENERALES Y PROPUESTAS



CONCLUSIONES

A través de la presente investigación, hemos visto que los retos para los países de economías emergentes son múltiples y variados, dependiendo en gran medida del área de influencia a la que se encuentren integrados a través de sus mercados. Aquellos retos que enfrenta la economía mexicana se caracterizan por la ausencia de políticas públicas aplicadas al fomento de soluciones estructurales para resolver la problemática nacional.

Además de la baja productividad, en México existen otros problemas derivados del mercado como el agresivo proceso de apertura económica que evidenció la incapacidad de muchas empresas para competir en el mercado mundial; la diferencia de desarrollo regional norte-sur; el aplazamiento de una verdadera reforma fiscal integral que permita al sector público allegarse de recursos para volver más eficiente su actividad y establecer un ambiente de seguridad jurídica para todos los sectores de la economía. El fortalecimiento de la estructura económica del país es un factor fundamental para mejorar la eficiencia de las diferentes actividades productivas, haciéndolas más competitivas y por ende aumentando su atractivo para los capitales internacionales.

Las empresas en México necesitan un entorno de estabilidad del mercado cambiario, una sana evolución del sector financiero y un eficaz control del mercado de dinero, a efecto de que la especulación no desate presiones que obliguen a elevar las tasas de interés. La estabilidad del sector financiero es obligatoria, para que éste sector a su vez, pueda proporcionar el respectivo apoyo para la operación de las empresas.

El hecho de que la economía no cuente con legislaciones para proteger y fomentar la inversión, desinhibe la actividad productiva haciéndola menos atractiva para el capital privado. Esto es un factor decisivo que puede provocar que nuestro país pierda los avances que hasta la fecha ha logrado para ubicarse como el área más importante de inversiones en América Latina.

También es necesario un esfuerzo constante por parte de empresas y gobierno para la inversión en educación y la aplicación de una política permanente de capacitación e inversión tecnológica, para poder elevar los niveles de productividad y competitividad de la planta productiva nacional a estándares de las naciones desarrolladas, según lo demanda el entorno económico y los patrones emergentes de la competencia internacional.

El sector de la mediana empresa puede ser base del desarrollo de la economía mexicana, si se fomenta el desarrollo de empresas cada vez más competitivas que propicien el crecimiento económico y que generen condiciones para crear un mayor número de empleos productivos y mejor remunerados, teniendo en cuenta que una de las principales urgencias del país, es precisamente la creación de empleos. Solo en la medida que aumente de una manera gradual el poder adquisitivo de los trabajadores, se podrá reactivar el consumo, y de esta manera será posible incrementar los niveles de ventas de las empresas.

En economías desarrolladas la incorporación a las cadenas de producción se ha logrado de manera que una mediana empresa se convierta en subsidiaria de alguna gran corporación, o bajo la modalidad de proveedor externo como empresa independiente. En México esto no ha ocurrido porque las economías desarrolladas llevan más tiempo en una economía libre, en una economía de mercado. Es por ello que los agentes económicos están acostumbrados a cumplir con las reglas del mercado. Estas reglas enseñan a competir de forma más sana y eficiente. La eficiencia y la productividad juegan entonces un papel fundamental.

Un ejemplo de la baja competitividad de nuestro país bajo un entorno globalizado es el cuadro 5.1, que muestra un promedio de trámites legales, días y capital necesarios para la apertura de una nueva empresa en países seleccionados.

Cuadro 5.1 Apertura de una Nueva Empresa

PAIS	TRAMITES	DIAS	USD
AUSTRALIA	2	3	402
BRASIL	15	152	331
CHINA	11	46	135
DINAMARCA	4	4	0
ESTADOS UNIDOS	5	4	210
MEXICO	7	57	1110
SINGAPUR	7	8	248

Fuente: Elaboración propia con datos de Australia: www.abs.gov.au. Brasil: www.ibge.gov.br. China: www.stats.gov.cn. Dinamarca: www.dst.dk. Estados Unidos: www.census.gov. México: www.ceesp.org. Singapur: www.singstats.gov.

El Gobierno mexicano no ha fomentado políticas de apoyo e incremento de empresas. El proyecto de Gobierno instrumenta políticas económicas que favorecen los intereses del capital internacional. La realidad nos ha demostrado que la creación de condiciones para el desarrollo de las empresas es un asunto complejo, debido a problemas de índole tecnológica; escasez de políticas de fomento al desarrollo; difícil acceso a mercados; carencia de marcos jurídicos y regulatorios adecuados; mala organización y bajos estándares de producción entre otros aspectos. Solamente con una estructura económica firme, será posible fomentar el desarrollo de empresas de México.

Lejos de establecer las condiciones necesarias de fomento a las empresas, el Presidente Fox insiste en la changarrización de la economía, en el sentido de promover a microempresarios ambulantes. El control de la inflación, las tasa de interés, el tipo de cambio y las reservas se han sustentado en políticas monetarias y fiscales restrictivas, desinhibiendo la demanda agregada, el crecimiento económico, el empleo y el bienestar. Sin duda, un alto costo para el país.

El presidente cree que con su política económica y sus reformas estructurales se resolverán los problemas fundamentales de México, por ello culpa al Congreso de obstaculizar el crecimiento económico. Pero la política y sus reformas solo conducirían a la mayor extranjerización de la economía, sin que se traduzcan en condiciones productivas, financieras y macroeconómicas para el país.

Este es a grosso modo el ambiente en que opera una empresa en México. Un contexto de incertidumbre, de inseguridad, excluyente, a favor de unos cuantos, de subordinación del capital nacional, lleno de intereses, de miseria. Con una sociedad desilusionada con la democracia como consecuencia de los enfrentamientos políticos. Pero dentro una democracia hay esperanzas. Un gobierno debe responder a las demandas de las grandes mayorías, instrumentando políticas que antepongan los intereses nacionales para alcanzar el crecimiento económico y generar la riqueza necesaria que derive en empleos y mejores condiciones en el nivel de vida de todos los mexicanos.



“COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS”

En la presente investigación analizamos un caso: “Comercializadora de Productos Químicos”, S.A. de C.V. (CPQ), una mediana empresa de capital nacional, comercializadora de productos químicos para el mercado interno mexicano, fundada en la ciudad de Puebla en el año de 1935.

Además de mantenerse en el mercado dentro de un contexto de crisis, devaluaciones y cierre masivo de empresas, CPQ ha logrado sobrevivir durante 60 años de presencia en el mercado de los productos químicos y se ha consolidado como una organización con una infraestructura que la ha mantenido entre las industrias de su ramo, tanto nacionales como extranjeras. Este fue el motivo principal de elegirla para realizar la presente investigación.

A pesar de las adversas condiciones económicas en México durante años pasados, las bases de crecimiento de la industria química son positivas. La competencia entre las grandes distribuidoras de productos químicos se ha incrementado en los últimos años, pero la empresa en estudio, podría desempeñarse mejor que algunos de sus competidores y ganar participación en el mercado. La mayor aceptación de productos, junto con el lanzamiento de nuevas líneas de productos, mejor servicio de distribución, aumento en publicidad y la continuación de una condición financiera sana, son la clave para mejorar la posición competitiva de CPQ.

Según el análisis financiero efectuado a la empresa, el programa de inversiones de la empresa y el vencimiento a largo plazo de su deuda, impedirán reducir el nivel de apalancamiento en el corto plazo. Cabe señalar que el grado de apalancamiento que presenta la empresa es alto, sin embargo, no presenta riesgo de insolvencia debido a los niveles de ventas y de utilidades generados en los últimos años.

A partir de la acelerada apertura comercial que inició el país hace mas de diez años, CPQ se ha visto forzada a buscar cada vez mejores estrategias, para poder competir en el mercado mexicano, sin embargo, durante este proceso, esta empresa se ha visto rezagada por la dificultad de acceder adecuadamente a:

- Tecnología avanzada
- Financiamiento institucional favorable
- Recursos Humanos Calificados
- Asesoría profesional y especializada
- Información confiable para detectar oportunidades de negocio y nichos de mercado

Con esta problemática presente, aunada a una baja profesionalización en la administración resultado de una empresa de corte familiar, provocan que las oportunidades se vean seriamente disminuidas y las probabilidades de sucumbir ante las fuerzas del mercado siempre están presentes.

Las condiciones económicas de los últimos años han llevado a que los directivos de CPQ tengan una visión de corto plazo que ha generado considerar a la empresa como un conjunto de unidades independientes, las cuales presentan una relación de subordinación, situación que dificulta definir estrategias que puedan impactar de manera positiva en áreas básicas como Administración, recursos Humanos, Producción, comercialización y Finanzas.

Aunado a estos problemas, CPQ no tiene contemplado establecer medidas para mejorar el funcionamiento y operación de la empresa como:

- **Implementar políticas adecuadas con una planeación estratégica y financiera:** La empresa carece de una misión y visión establecida; no se realizan análisis internos ni externos. No hay estrategias ni fijación de objetivos a mediano y largo plazo.
- **Desarrollo del factor humano:** El reclutamiento y selección de personal no son óptimos; la descripción de puestos no esta bien definida; no se realizan programas de capacitación del personal.
- **Eficiencia en los sistemas de contabilidad y costos:** Los sistemas de contabilidad y de costos sólo son vistos como requisito establecido por las autoridades hacendarias.
- **Atender el manejo de actividades críticas de la empresa:** actividades como la tesorería, crédito y cobranza, compras y la planeación fiscal no tienen la importancia que les corresponde
- **Elaboración de reportes financieros y medición de resultados:** la elaboración de reportes financieros y la medición de los resultados se realiza anualmente y sólo como requisito.

Mientras esta empresa no considere establecer políticas a largo plazo y medidas para elevar la competitividad y eficiencia en todos los niveles, tendrá que conformarse con un pequeño segmento del mercado mexicano de productos químicos.

PROPUESTAS

En los cuadros del capítulo 1 se pretende evidenciar que en la mayoría de los países industrializados las empresas medianas y pequeñas son un motor de crecimiento económico. La mediana empresa en México puede prosperar con mayor eficiencia y rapidez, como un complemento de la gran producción, o actuando en un espacio propio, si se da un conjunto de condiciones —especialmente de políticas públicas que apoyen la organización sociocultural— para cimentar su desarrollo, buscando potenciar las ventajas de la producción en escala.

Dichas políticas, deben estar orientadas a resolver problemas derivados del mercado como el agresivo proceso de apertura económica; atender la diferencia de desarrollo regional norte-sur; implementar una verdadera reforma fiscal integral, competitiva, equitativa, acorde con la realidad y con lo que exige la globalización. Esta reforma deberá promover la inversión, el ahorro interno y el empleo, teniendo en cuenta no excluir la simplificación administrativa para el pago de impuestos, ni el abatimiento de la excesiva carga fiscal que padecen las empresas, agilizando así, el proceso de desregulación de las actividades económicas. Además, resulta necesario establecer un ambiente de seguridad jurídica para todos los sectores de la economía. La economía debe contar con legislaciones para proteger y fomentar la inversión, promoviendo la actividad productiva haciéndola atractiva para el capital privado.

El país no ha desarrollado las condiciones necesarias para el crecimiento económico, ni ha generado la riqueza necesaria que refleje mejores condiciones de vida de los mexicanos. La pluralidad política y la actitud cautelosa del gobierno han retrasado las reformas estructurales necesarias para el desarrollo de México. Por lo tanto, queda mucho por hacer en lo que se refiere a completar, consolidar e iniciar reformas.

Se ha conformado un grupo de recomendaciones de acciones a realizar, las cuales se pueden resumir en cinco puntos principales.

- i. **Consolidar los logros en materia macroeconómica** Se deben consolidar los logros macroeconómicos de los últimos años mediante una disciplina permanente en materia de gastos; consolidar las cuentas fiscales a través de un programa de reforma fiscal; reducir la dependencia de los ingresos provenientes del petróleo; realizar un sólido manejo de la deuda pública (federal y subnacional, explícita y contingente, interna y externa)

- ii. **Acelerar el crecimiento a través de una mayor competitividad** Para satisfacer no sólo las demandas de una fuerza laboral en rápido crecimiento, sino también el imperativo de ascender a la categoría de economía de Primer Mundo, México necesita aumentar su competitividad en el mercado global hasta alcanzar un sendero de desarrollo a largo plazo. Esto significa, establecer bases sólidas para estimular la inversión nacional y proteger los ahorros de la población; fortalecer los sectores estratégicos como el campo y la energía; aplicación de regulaciones favorables para la competencia y por último, mantener regulaciones y controles a los flujos de capital financiero, lo que permite tener una política para el desarrollo económico.

- iii. **Reducir la pobreza a través del desarrollo de capital humano** El gobierno necesita prestar atención al capital humano como la base de la pirámide de desarrollo. Para ello primero debe proteger a grupos vulnerables; también debe proporcionar los insumos básicos para aumentar su productividad, esto es una vida saludable y una buena educación; es necesario eliminar distorsiones en el mercado laboral y estimular la migración hacia el sector de empleo formal; por último, ser sensible a las necesidades específicas de grupos como los indígenas y las mujeres.

- iv. **Equilibrar crecimiento y reducción de la pobreza con la protección de los recursos naturales** El país necesita ser eficiente en la protección de su medio ambiente, para asegurar que en el futuro los recursos naturales se puedan utilizar y gozar de la misma forma o mejor que ahora. Para los industriales, agricultores y consumidores, significa tratar los recursos como escasos y costosos. Para los pobres rurales, significa elaborar políticas que ayuden a transformar la actual relación de disyuntiva entre conservación y supervivencia, en una relación de colaboración con uso y crecimiento sostenible.

- v. **Realizar las reformas a través de un gobierno eficiente, responsable por sus acciones y transparente** Sólo es posible realizar y mantener estas reformas si se establece un nuevo contrato entre gobierno y ciudadanos, en el cual los estándares de responsabilidad pública y de participación ciudadana se eleven a un nivel mucho mayor al actual. El gobierno deberá responder en forma rápida a las fuerzas y exigencias de las mayorías, siendo eficiente en su rendición de cuentas; teniendo procesos transparentes y justos; transfiriendo el poder a niveles más bajos; y justicia, corrigiendo los desequilibrios sociales, creando las condiciones para una participación equitativa.

Implementar este conjunto de recomendaciones resultaría una tarea abrumadora, de modo que la asignación de prioridades es decisiva en cada etapa. Sería muy optimista pensar que sí no todas, al menos la mayoría de las reformas puedan alcanzarse durante los próximos años debido a que no existe voluntad política para su implementación. Por lo tanto, es decisivo lograr algunos éxitos demostrables, con el fin de crear el consenso que permita alcanzar la mayoría de reformas.

Aunque difíciles, las reformas son factibles. México puede movilizar los recursos humanos y materiales para implementarlas. El país tiene la oportunidad para hacerlo: los cambios políticos históricos que originaron las elecciones del año 2000 abrieron las puertas para una reforma social democrática y participativa. La recompensa al final, no será un México libre de todos sus problemas de desarrollo, sino más bien un México en una senda de desarrollo rápida y sostenible, y un futuro mejor para todos sus habitantes.

El contexto y las circunstancias actuales son propicias para iniciar el desarrollo sostenido en una economía abierta y globalizada. Por ello, se requieren de políticas para contribuir de manera decisiva al desarrollo, la generación de políticas de fomento a la industria y a una mejor distribución del ingreso de nuestro país.

LA INDUSTRIA QUÍMICA

La industria química es una industria estratégica por estar interrelacionada con muchas ramas industriales y con todos los sectores incluido el agrícola. Se puede fortalecer y potenciar para ser uno de los pilares de la dinámica productiva y económica del país. La industria química está relacionada con el petróleo y sus derivados, allí radica su potencial. El efecto multiplicador hacia los procesos productivos ligados a estas industrias es potencialmente alto, pero de igual manera requiere de muchos recursos financieros.

Los ingresos dirigidos a ambas industrias deberán ser preferentemente de origen nacional y se obtendrán de manera relativamente fácil, debido a su alta rentabilidad. Los capitales internacionales bloquearían estas estrategias por el interés en estas industrias, si esto aconteciera, el gobierno federal puede realizar acciones para protegerlas y defenderlas como sectores estratégicos que son.

Es factible incentivar la inversión privada en la industria química dado que se contaría con el abastecimiento de los insumos baratos proporcionados por la industria petrolera, petroquímica y de



refinería. La alianza estratégica de estas industrias tendría un efecto multiplicador hacia toda la industria nacional al abaratar costos, sustituir importaciones e incrementar las exportaciones no sólo de estos insumos, sino de la producción nacional cuya competitividad se beneficiaría al reducir sus costos.

LA MEDIANA EMPRESA

Solamente con una estructura económica firme, será posible fomentar el desarrollo de las empresas en México. El desarrollo de las empresas medianas es un asunto complejo, sin embargo, el esfuerzo conjunto de gobierno y empresarios para establecer políticas que resuelvan problemas de índole tecnológica; promuevan políticas de fomento al desarrollo; faciliten el acceso a mercados; establezcan marcos jurídicos y regulatorios adecuados; mejoren la organización y eleven los estándares de producción, entre otros aspectos, lo cual haría más factible la reactivación de empresas dentro del mercado interno.

La reactivación de la economía debe fincarse sobre bases sólidas las cuales pueden sustentarse en la industria y la agricultura. El aumento en la productividad y la producción de dichos sectores serían instrumentos para fomentar el crecimiento económico al mismo tiempo de lograr avances significativos en la distribución del ingreso y la mejora en el nivel de vida de la población.

Una política de fomento a la industria y al campo permitiría aumentar el potencial exportador de nuestro país. La economía nacional importa una gran cantidad de productos básicos como granos y productos manufacturados. Podría contemplarse una política para apoyar a las empresas locales, no a los capitales internacionales, que permitan replantear las cadenas productivas y posibiliten la sustitución de estas importaciones.

Las potencias desarrolladas protegen sus sectores estratégicos de las libres fuerzas de mercado de la globalización. Otorgan subsidios y practican políticas de proteccionismo para resguardarse de las importaciones de países con ventajas competitivas. Estas políticas deberían aplicarse en nuestro país.

Las empresas en México -incluyendo las medianas empresas- necesitan un entorno de estabilidad económica, del mercado cambiario, una sana evolución del sector financiero y un eficaz control del mercado de dinero, a efecto de que la especulación no desate presiones que obliguen a elevar las tasas de interés.

La estabilidad del sector financiero es obligatoria, para que éste sector a su vez, pueda proporcionar el respectivo apoyo para la operación de las empresas. Estas condiciones son necesarias para tener un entorno económico estable, pero para llevar a cabo la reactivación de las medianas empresas en México, es necesario el desarrollo de un mercado eficiente y competitivo, además de la implementación de esquemas de revisión de pasivos de empresas financieramente viables que eviten quiebras dentro del sector. Todas ellas podrán afrontar sus problemas de deudas, sólo en la medida que se abra la posibilidad de colocar sus productos en el mercado interno.

Las medianas empresas facilitan una mejor distribución del ingreso y por su propia estructura y funcionalidad se adaptan con gran facilidad y flexibilidad al cambiante contexto económico del país, lo cual significa que tienen un enorme potencial para coadyuvar no solo al crecimiento económico del país, sino también pueden desenvolverlo equitativa y sostenidamente.

El sector de la mediana empresa puede ser base del desarrollo de la economía mexicana si se fomenta el desarrollo de empresas cada vez mas competitivas que propicien el crecimiento económico y que generen condiciones para crear un mayor numero de empleos productivos y mejor remunerados. Resulta necesaria una política pública que integre al sector de las medianas empresas a un proyecto nacional. Un proyecto que atienda su vulnerabilidad y sus debilidades estructurales, financieras y administrativas.

Paralelamente, se requiere de un esfuerzo constante por parte de empresas y gobierno para la inversión en educación y la aplicación de una política permanente de capacitación e inversión tecnológica, para poder elevar los niveles de productividad y competitividad de la planta productiva nacional a estándares de las naciones desarrolladas, según lo demanda el entorno económico y los patrones emergentes de la competencia internacional.

El sector de la mediana empresa puede ser base del desarrollo de la economía mexicana, si se fomenta el desarrollo de empresas cada vez mas competitivas que propicien el crecimiento económico y que generen condiciones para crear un mayor numero de empleos productivos y mejor remunerados, teniendo en cuenta que una de las principales urgencias del país, es precisamente la creación de empleos. Solo en la medida que aumente de una manera gradual el poder adquisitivo de los trabajadores, se podrá reactivar el consumo, y de esta manera será posible incrementar los niveles de ventas de las empresas.

La realidad nos ha demostrado que la creación de condiciones para el desarrollo de las empresas medianas es un asunto complejo, debido a problemas de índole tecnológica; escasez de políticas de fomento al desarrollo; difícil acceso a mercados; carencia de marcos jurídicos y regulatorios adecuados; mala organización y bajos estándares de producción y calidad entre otros aspectos. Solamente con una estructura económica firme y un estado de derecho justo, será posible fomentar el desarrollo de las medianas empresas de México.

La situación de la mediana empresa define de una manera determinante la prosperidad de un país. Es por ello que a este sector se le debe apoyar en todas las condiciones y bajo todas las circunstancias, porque es uno de los vehículos más factibles para alcanzar el crecimiento económico y generar la riqueza necesaria que derive en mejores condiciones en el nivel de vida de todos los mexicanos.

“COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS QUÍMICOS”, SA de CV

La posición en el mercado de productos químicos, las tendencias favorables en la industria química y la importancia estratégica para el sistema de distribución en nuestro país, han hecho a “Comercializadora de Productos Químicos”, S.A. de C.V. (CPQ) una empresa con un alto potencial de crecimiento.

A pesar de las adversas condiciones económicas en México durante años pasados, las bases de crecimiento de la industria son positivas. La competencia con las distribuidoras de productos químicos se ha incrementado en los últimos años, pero la empresa puede desempeñarse mejor que algunos de sus competidores y ganar participación en el mercado mediante la mejor aceptación de productos por calidad y precio, junto con el lanzamiento de nuevas líneas de productos, mejor servicio de distribución, aumento en publicidad y la continuación de una condición financiera sana.

El aumento de los volúmenes de ventas, así como la baja en algunos de los precios de materias primas, un incremento en la eficiencia operacional, la reducción en los costos y el traslado gradual del incremento de los costos al precio de venta, pueden contribuir de manera significativa a mejorar la posición de la compañía; paralelamente, el programa de inversiones de la empresa debe incluir un plan para reducir el nivel de apalancamiento en el largo plazo.

En un mercado altamente globalizado como el mexicano, la alternativa óptima para CPQ es el aumento en su competitividad. Así, la satisfacción de las necesidades crecientes y cambiantes de clientes internos y externos con mejores herramientas que la competencia, se vuelve el punto modular para la operación diaria del negocio y, mas aún, debe ser el eje del plan estratégico de ésta empresa.

CPQ requiere de un esfuerzo que promueva la profesionalización de los altos directivos, considerando sólo a los más eficientes, productivos y competitivos. Asimismo, entre ellos es necesario un cambio de visión de corto plazo, que ha generado considerar a la empresa como un conjunto de unidades que funcionan de manera independiente, por uno a largo plazo; para visualizarla como un conjunto de unidades funcionales que interactúan entre ellas para la ejecución de objetivos comunes (visión de sistemas)

De acuerdo con las necesidades propias de CPQ, proponemos las siguientes medidas para mejorar el funcionamiento y operación de la empresa:

Planeación estratégica:

- *CPQ debe establecer una "Misión" y "Visión" de la empresa.* Estos puntos son una declaración formal de lo que se trata de lograr, explicando el porqué de la existencia del negocio y el que se debe hacer, detallando las principales metas de la compañía; es por ello que resultan de gran ayuda para la formulación de estrategias. Ejemplos:

Visión: Ser una empresa modelo en comercialización de productos y servicios, distinguida como la mejor opción para clientes, proveedores, colaboradores y accionistas.

Misión: Superar las expectativas de clientes y proveedores mediante un proceso de mejora continua, colaborando con ellos a lograr sus objetivos, ofreciendo productos y servicios a un precio razonable, de óptima calidad y con el valor agregado más alto posible, satisfaciendo todas sus necesidades.

La misión y visión deben ser establecidas por los principales directivos de la empresa, compartidas con los principales ejecutivos y después comunicadas a todos los niveles de la organización. Resulta conveniente revisarlas y enriquecerlas durante la junta de planeación estratégica anual.



- El siguiente paso, consiste en hacer un análisis de los ambientes interno y externo de la empresa, para elegir las estrategias que adecuen las fortalezas y debilidades de la organización a las oportunidades y amenazas externas; un análisis recomendable podría ser el conocido como “SWOT” (por sus siglas en inglés: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Treaths)⁴⁴ cuyo propósito es fundamentar las fortalezas para explotar las oportunidades del mercado, contrarrestando amenazas y corrigiendo las debilidades de la empresa. Ejemplo:

Fortalezas (Strengths): amplia variedad de productos de calidad; distribución exclusiva de varias marcas en la república mexicana

Debilidades (Weaknesses): Escaso apoyo publicitario; baja profesionalización de directivos; alta rotación del personal; abastecimiento lento por el volumen considerable de productos de importación; altos niveles de inventarios provocados por el punto anterior.

Oportunidades (Opportunities): líder del ramo con problemas financieros; precios de los principales competidores ligeramente más elevados; posible distribución de algunos productos afines.

Amenazas (Treaths): los principales competidores importan varios productos extranjeros con precios más competitivos y calidad similar a los de los principales proveedores de la empresa.

Una vez realizado el análisis se pueden fijar objetivos como: llevar a cabo la profesionalización de los directivos; reducir la rotación del personal mediante la revisión de esquemas para la selección, reclutamiento y retención del mismo; planear una campaña publicitaria para dar a conocer los productos; aumentar los canales de distribución en el interior de la República; búsqueda de proveedores con precios competitivos en el mercado.

- La fijación de estrategias debe determinarse a corto (1 año), mediano (3 años) y largo plazo (5 años). El propósito de la fijación y revisión de las estrategias de la empresa, consiste en facilitar el replanteamiento de objetivos y realización de ajustes, si resulta necesario, en la estructura de la organización, para alcanzar las metas fijadas por los directivos.

⁴⁴ Lewellen, W. “Management and governance in the Large firm”. Journal of finance, may 1990, pp. 299-312

Desarrollo del factor humano:

El factor humano es un elemento vital dentro de cualquier empresa. Desgraciadamente, en CPQ no se le ha dado el debido reconocimiento e importancia, encontrando común el pago de bajos salarios, pocas prestaciones y una total falta de interés en la capacitación y desarrollo del personal. Estos factores se ven reflejados en la baja productividad de la empresa.

- **Reclutamiento y selección de personal:** es importante definir el perfil del personal necesario para la administración y operación del negocio, conforme a los objetivos y características del puesto.
- **La descripción de puestos** es un elemento primordial para el alcance de objetivos en cada posición dentro de la empresa, además de que permite la evaluación periódica de la actuación del personal al realizar su labor.
- **Programas de capacitación del personal:** en muchas empresas como CPQ, es común no ofrecer ni preocuparse por la capacitación del personal, lo que provoca una falta de interés en contribuir al crecimiento del negocio por personal completamente desmotivado. Sin embargo, la capacitación es necesaria y puede ser en función de los recursos y características de la empresa.

Manejo de actividades críticas de la empresa:

- **Tesorería:** el flujo de efectivo es vital para la operación y desarrollo de cualquier empresa. Dicho flujo debe abarcar todas las áreas de la empresa, dotando de los recursos necesarios para su operación y cuidando al mismo tiempo, el equilibrio de las finanzas para evitar posibles riesgos de insolvencia.
- **Presupuestos:** En CPQ es necesario establecer un presupuesto del flujo de efectivo para la operación de la tesorería, con base en un plan de operaciones que considere los tiempos de los procesos de la empresa, incluyendo el abasto de materiales, nóminas, pagos de servicios, impuestos, niveles de ventas, plazos de pago de clientes y proveedores, etc. Asegurando así, la continuidad del proceso y contribuyendo a la disminución de los niveles de apalancamiento de la empresa.



- Crédito y cobranza El departamento de CyC de CPQ debe realizar investigaciones crediticias y de solvencia de los prospectos recomendados por el área de ventas. Una vez otorgado el crédito, debe solicitar periódicamente estados financieros actualizados de los clientes, con el fin de garantizar una cartera sana sin riesgos que pudieran convertirse en serios problemas de flujo de efectivo para la tesorería de la empresa. Evitar los pagos de los clientes en efectivo eliminaría posibles malversaciones de fondos y tentaciones a la gente que realiza la labor de cobranza.
- Compras la función de adquisición de materiales y servicios es muy importante, ya que ahí se están decidiendo en gran parte los costos de operación de la empresa. Las negociaciones de volúmenes, precios, descuentos, fletes, condiciones de entrega y pago, deberán ser congruentes con el ciclo de operación de la empresa y con las oportunidades del mercado. El proceso de compras debe iniciar con una requisición de materiales debidamente autorizada por los responsables del departamento, además deberán realizar cuadros comparativos que muestren las cotizaciones incluyendo precios y condiciones comerciales, particularmente cuando se trate de grandes montos o volúmenes de compra. Por otro lado, la cotización constante con varios proveedores en busca de las mejores condiciones para la empresa, debe ser una tarea permanente para incrementar las ventajas competitivas sobre la competencia.
Es posible la supervisión y control del departamento de compras, mediante la identificación de los materiales o insumos más importantes de la empresa con el análisis de Pareto u 80/20.
- Planeación fiscal el cumplimiento íntegro y oportuno de las disposiciones fiscales aplicables a la empresa debe realizarse dentro de los marcos legales establecidos. Para tal efecto, el especialista en materia fiscal debe establecer a la empresa dentro de los derechos y obligaciones que por ley le corresponden.

La planeación fiscal se refiere al proceso de planificación de las cargas fiscales como el I.S.R., IVA, código fiscal e impuestos particulares al giro de la empresa, dentro del calendario de cumplimiento de la SHCP. Es muy importante la aplicación de criterios, instructivos y procedimientos que aseguren el cumplimiento de las cargas tributarias para mantener una imagen responsable ante las autoridades competentes.

Sistemas de contabilidad y costos:

- ***Sistema de contabilidad:*** resulta frecuente que las pequeñas y medianas empresas mexicanas, tengan el concepto de que la contabilidad es un mal necesario y sea sólo un requisito de las autoridades hacendarias. Sin embargo, es una herramienta que puede brindar diversos beneficios en función de la confiabilidad de los registros y de la adaptación a las necesidades de la empresa.

La contabilidad puede proporcionar información importante para la administración y operación del negocio, ya que a través de ella es posible saber en qué, cómo y cuando se utilizaron los recursos monetarios; el importe de los costos y los gastos; el monto de las ventas y las utilidades, pudiendo comparar la información real contra la presupuestada. Lo importante, es aprender a manejar la información para utilizarla como herramienta para la toma de decisiones en la empresa.

- ***La Contabilidad de costos*** se refiere a un conjunto de procedimientos, registros e informes establecidos sobre bases analíticas, individualizando o agrupando productos y servicios.⁴⁵ Su objetivo básico es determinar el precio unitario de productos o servicios, derivado de la acumulación de los costos, identificando los más costosos para establecer decisiones que puedan elevar el margen de contribución. De igual manera, el hecho de determinar el costo unitario de los productos, nos permite realizar comparaciones entre dos o más periodos de tiempo.

Reportes financieros

- ***Los reportes financieros*** que de manera indispensable deberán ser emitidos *mensualmente* son:
 1. El Balance general al cierre de cada mes
 2. El Estado de resultados del mes y el acumulado de lo que va del año.
 3. El Reporte de Flujo de efectivo operativo del mes y el acumulado de lo que va del año.

Adicionalmente, se puede elaborar información sobre ventas por producto, precio y volumen; costos de operación y de ventas; relaciones de cuentas acreedoras y deudoras, etc. Esta información deberá ser veraz y oportuna, ya que resulta indispensable para la toma de decisiones.

⁴⁵ Ibáñez, Francisco, "Contabilidad de costos: una innovación en la forma de informar de las empresas" en Ejecutivos de finanzas, Noviembre 2001, pp. 22-28.

Evaluación de resultados:

Además de los procesos de análisis utilizados para determinar el desempeño financiero de CPQ (ver capítulo IV), existen muchos otros que permiten someter a cualquier empresa a una evaluación a fondo, para establecer las estrategias adecuadas para optimizar su operación. De cualquier manera, el principal objetivo debe ser una posición financiera firme, con una empresa fuerte pero flexible.

La aplicación de porcentajes a los distintos rubros del Balance, a los estado de resultados, de origen y aplicación de recursos y de flujo de efectivo operativo, nos permite comparar entre periodos y contra presupuestos. Existen también indicadores para determinar la rentabilidad, liquidez, operación y apalancamiento financiero de cualquier empresa, así como para establecer el grado de apalancamiento operativo, financiero y el financiamiento de capital de trabajo.

Con estas herramientas se pretende aportar la información necesaria que permita establecer estrategias para mejorar el desempeño financiero de la empresa en el nuevo entorno global.

Profesionalización :

En el segmento de las medianas empresas –y en CPQ- son muy comunes los negocios de origen familiar. Lo más recomendable es un trato de igualdad para todo el personal de la organización, sin privilegios ni excepciones; iniciando un proceso de profesionalización de la administración antes de que el negocio vea amenazada su existencia.



El negocio de productos químicos en México es enorme. Según datos de la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ), el mercado de químicos rebasó consecutivamente durante 2002 y 2003, los 23 millones de toneladas anuales⁴⁶; contra un valor de la producción de menos de 22 millones de toneladas⁴⁷ y un déficit consecutivo en la balanza comercial que alcanzó -4,769.8 mdd en el 2003⁴⁸. Esto implica que muchas empresas tienen posibilidades de incrementar su segmento de mercado, incluyendo a CPQ.

“Comercializadora de Productos Químicos” necesita cambiar. Debe incrementar la rentabilidad de la empresa a través de los recursos humanos, materiales, técnicos y financieros; así como mejorar su posición en el mercado, identificando nichos de mercado; manejando ventajas competitivas; saneando sus finanzas; reduciendo los niveles de apalancamiento y evitando aumentos injustificados de activos y pasivos no necesarios. También, es preciso implementar agresivas estrategias de mercado, además de cambiar su imagen al de una empresa moderna, competitiva y eficiente, acorde con el actual contexto de competencia global.

⁴⁶ Ver cuadro 2.7 “Consumo Aparente” del sector químico p.58

⁴⁷ Ver cuadro 2.4 “Valor de la producción” del sector químico p.58

⁴⁸ Ver grafica 2.6 “Balanza comercial” del sector químico p.58

CONSIDERACIONES FINALES

Los cambios de alcance global toman nuevas dimensiones, los mercados proliferan y extienden su influencia y dominio regional. Debido a la velocidad experimentada por estos cambios, resulta difícil hacer previsiones sobre el futuro desempeño de cualquier empresa, no obstante, el éxito va ligado a la capacidad de los empresarios y administradores para realizar estrategias adecuadas, fijando prioridades para la resolución de problemas. El entorno de competencia global, la situación de las empresas mexicanas y en general de la nación, nos obliga a tomar decisiones en las que no hay cabida para la equivocación.

A través de los capítulos de esta investigación, el lector podrá juzgar por sí mismo la importancia y el potencial de la misma. Sin embargo, en contextos donde impera la incertidumbre macroeconómica se pone en duda la aplicabilidad de las recomendaciones de ésta investigación debido a las fluctuaciones de los agregados reales en la economía, pero cabe destacar un aspecto fundamental de todos los modelos al pretender explicar una realidad compleja; éste se refiere a que todos parten de un conjunto de supuestos y proponen representar una realidad adecuadamente, no obstante, la existencia de un cierto grado de incertidumbre siempre es inherente. El manejo de la incertidumbre en nuestra disciplina es imperfecto, pero citando a Moore⁴⁹: “La incertidumbre es la *raison d'être* del comportamiento financiero”. Las comprobaciones empíricas podrán mostrar un cierto grado de predictibilidad aún bajo condiciones inciertas.

La intención al escribir esta tesis es aportar una propuesta técnica de bajo costo para la predicción de situaciones financieras que permitan desplegar las propiedades para desarrollar el crecimiento de una empresa en el mercado nacional de productos químicos, enfocada específicamente, al sector de mediana empresa mexicana.

⁴⁹ Moore, Basil. “An Introduction to the theory of finance” The free press, NY, 1968. P. 31



ANEXOS

Apéndice conceptual

Razones Financieras

En esta investigación se ha hecho uso de varias medidas financieras como indicadores del progreso de la empresa y de su situación financiera. Esta sección presenta una selección de las principales razones que se utilizan en el análisis y muestra como se calculan. Cabe mencionar que éstas razones sólo tienen significado si se comparan con razones de otras empresas similares o de un periodo a otro de la misma empresa. Las razones se pueden dividir en cuatro grupos principalmente: 1) razones de liquidez, 2) razones de rentabilidad, 3) razones de apalancamiento y 4) razones operativas.

▪ Razones de Liquidez

Las medidas de liquidez utilizadas en la presente investigación son:

$$\text{Razón de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\text{Prueba de Acido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\text{AC/PT} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{AD/PC} = \frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Estas razones miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus pasivos circulantes. Una empresa que no este en condiciones de hacer frente a su pasivo circulante se encontrara técnicamente en quiebra. En general se tiene que cubrir los pasivos circulantes con activos circulantes, por lo que mientras mayor sea la cantidad de activo circulante con relación al pasivo circulante la empresa es más segura, si los demás factores permanecen igual. La razón de la prueba ácida representa una medida muy dura de la liquidez de la empresa.

En algunos casos no es fácil convertir el inventario en efectivo. La razón de la prueba del ácido retira de los cálculos los inventarios para ver cuanto es el importe de efectivo disponible que puede obtener la empresa, sin contar con los inventarios.

▪ **Razones de Rentabilidad**

Las medidas contables de rentabilidad más utilizadas son el margen de utilidad bruta, el rendimiento sobre el capital (ROE por sus siglas en inglés: Return on Equity) y el rendimiento sobre los activos (ROA por sus siglas en inglés: Return on Asset).

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\text{UO/VN} = \frac{\text{Utilidad de la Operación}}{\text{Ventas Netas}}$$

Cada una de estas medidas de rentabilidad brinda una medida ligeramente diferente del éxito en las operaciones de una empresa. El margen de utilidad muestra que tan bien logra la empresa obtener utilidad en cada unidad de ventas. El margen de utilidad por sí solo no tiene mucho significado debido a que los márgenes varían con mucha amplitud entre las empresas. Para interpretar esta medida se necesita conocer la tendencia a lo largo del tiempo para una determinada compañía o la norma de la industria. En contraste, el rendimiento sobre los activos y el rendimiento sobre el capital examinan la tasa de rendimiento sobre la inversión. El ROA examina el rendimiento sobre los activos utilizados por la empresa, mientras que el ROE centra su atención sólo sobre la inversión aportada por los accionistas. Cuando las empresas están obteniendo un rendimiento positivo y tienen alguna deuda, el ROE tiene que ser más alto que el ROA.

▪ Razones de Apalancamiento

Las razones de apalancamiento calculan el grado hasta el cual una empresa se apoya en la deuda. Si los demás factores permanecen igual, una razón de apalancamiento más alta señala una empresa más riesgosa, debido a que los pagos de deuda son pagos fijos que no pueden variar de acuerdo a las utilidades de la empresa en un periodo en particular. El dejar de hacer un pago sobre un bono significa que la empresa se encuentra en falta de pago técnica. Las medidas del apalancamiento empleadas son la razón de veces que se ha obtenido el interés, la razón de deuda a total de activos y la razón deuda a capital.

$$VN/PT = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\text{Apalancamiento Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Activo Total}}$$

Las razones de apalancamiento total, a largo plazo y la razón de apalancamiento, tienen la intención de medir el grado hasta el cual la empresa se apoya en fondos prestados para financiar sus activos. Básicamente proporcionan la misma información. Si todos los demás factores permanecen iguales, mientras más altas sean las razones, más riesgosa es la empresa, debido a la mayor cantidad de cargos financieros fijos a enfrentar.



▪ Razones de Operatividad

Las diferentes razones operativas miden la efectividad administrativa en la utilización de los activos o en la administración de las operaciones continuas de la empresa. Las que se usan con mayor frecuencia son las siguientes:

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{IP/PT} = \frac{\text{Intereses Pagados}}{\text{Pasivo Total}}$$

La rotación de inventarios muestra cuantas veces al año se rota el inventario. La rotación del activo total señala cuantas veces por año las ventas exceden el activo total de la empresa. El propósito fundamental de esta medida es ayudar a determinar si la cantidad de las ventas es lo bastante alta con relación a la base de activos.

Con todas estas medidas es importante observar que en realidad sólo tienen un significado junto con el desempeño de la empresa en el pasado o en comparación con otras empresas de la industria. También no existe un valor correcto para ninguna de estas medidas.

GLOSARIO

- **Activo.** Término contable-financiero con el que se denomina a los recursos económicos de una empresa. Por ejemplo, el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios, terrenos, instalaciones, equipo y maquinaria, etc. En otras palabras, activos son los recursos que la empresa administra en el desarrollo de sus actividades, independientemente si son propiedad de la misma empresa
- **Activo circulante.** Son aquellos activos de fácil realización, tales como efectivo, cuentas bancarias a plazo menor de un año, inventarios, cuentas por cobrar y demás recursos cuyo flujo normal de realización no exceda de un año.
- **Activo libre de riesgo.** Un activo libre del riesgo de falta de pago, por lo general se refiere a un valor de Tesorería del Gobierno Federal.
- **Activo fijo.** Son aquellos activos no líquidos y los no tan fácilmente realizables cuya permanencia en el negocio excede el año. Por ejemplo, terrenos, edificios, equipo de transporte, maquinaria, etc.
- **Alfa.** La intersección de la línea característica.
- **Amortización.** Significa la fecha en la cual las condiciones de un título o deuda expiran o se transforman. Normalmente una amortización equivale al pago de una deuda contraída previamente.
- **Análisis de tendencia.** El intento de predecir el valor futuro de una variable económica mediante el análisis de su tendencia en el pasado.
- **Análisis de la compañía.** El análisis de una compañía en particular con el fin de evaluar el desarrollo futuro de los precios de sus valores
- **Análisis de la industria.** El análisis de los factores específicos de una industria que pueda afectar los precios de los valores emitidos por empresas de esa industria.
- **Apalancamiento.** Proporción que guardan las deudas en relación con el capital propio de la empresa
- **Asiento contable** Cualquier movimiento de acumulación o desacumulación a cualquiera de las cuentas de la contabilidad de una empresa.
- **Aversión al riesgo.** La renuencia a aceptar riesgos sin compensar el rendimiento.
- **Bancarrota.** Significa quiebra, ruina de un país, una empresa o una persona. Es un proceso legal por el cual un deudor se declara insolvente.
- **Banco.** Entidades jurídicas que desarrollan el negocio de la banca aceptando depósitos de dinero que a continuación prestan. En síntesis, el objetivo de los bancos consiste en obtener un beneficio pagando un tipo de interés por los depósitos que reciben, inferior al tipo de interés que cobran por las cantidades de dinero que prestan. En términos contables, los depósitos son un pasivo para los bancos, puesto que tendrán que devolver el dinero depositado, mientras que los préstamos son activos, aunque a veces no puedan recuperar el dinero prestado.
- **Balance general.** Estado financiero que describe por una parte, los activos bajo el control de la empresa y por otra, los pasivos y el capital de la empresa en un momento determinado. Señala los recursos materiales de la empresa, sus deudas y el valor de la inversión de los accionistas. El balance refleja la posición financiera de la empresa en una fecha fija.
- **Beneficios,** en Economía, diferencia monetaria entre el coste de producción y marketing de los bienes y servicios y los precios percibidos por la venta de dichos bienes y servicios. Los beneficios son una de las características esenciales de la compraventa en un sistema económico. El antónimo del beneficio son las pérdidas, que se producen cuando el coste de producción de ciertos bienes y servicios es superior al precio que el comprador está dispuesto a pagar por ellos. En una economía de mercado, el principal incentivo para la producción y el trabajo es la maximización de beneficios. Sin embargo, la teoría de la empresa ha puesto en duda la universalidad de esta proposición. Las empresas japonesas, normalmente, prefieren maximizar su cuota de mercado antes que maximizar sus beneficios, por lo menos a corto plazo.
- **Beta.** La inclinación de la línea característica, una medida del riesgo sistemático.



- **Capital**, término genérico que designa un conjunto de bienes y una cantidad de dinero de los que se puede obtener, en el futuro, una serie de ingresos. En general, los bienes de consumo y el dinero empleado en satisfacer las necesidades actuales no se incluyen en la definición económica de la teoría del capital. Por lo tanto, una empresa considerará como capital la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias primas que se posean, así como las acciones, bonos y los saldos de las cuentas en los bancos. No se consideran como capital, en el sentido tradicional, las casas, el mobiliario o los bienes que se consumen para el disfrute personal, ni tampoco el dinero que se reserva para estos fines.

- **Capital contable** Desde el punto de vista de la contabilidad, el capital se define como la suma de las propiedades de un individuo o una corporación, en un momento dado, a diferencia de los ingresos derivados de esas propiedades a lo largo del tiempo. Una empresa de negocios tendrá, por tanto, una cuenta de capital (normalmente denominada balance), que refleja los activos de la empresa en un determinado momento, y una cuenta de ingresos que refleja los flujos de activos y pasivos durante un periodo de tiempo determinado.

Se pueden distinguir varias clases de capital. Una clasificación muy común distingue entre capital fijo y capital circulante. El capital fijo incluye medios de producción más o menos duraderos, como la tierra, los edificios y la maquinaria. El capital circulante se refiere a bienes no renovables, como las materias primas o la energía, así como los fondos necesarios para pagar los salarios y otros pasivos que se le puedan exigir a la empresa.

Normalmente, una empresa considerará capital líquido todos aquellos activos que puedan convertirse fácilmente en efectivo, como los productos acabados, las acciones y los bonos. Por el contrario, todos aquellos activos que no se puedan convertir fácilmente en efectivo, como los edificios y las máquinas, se considerarán capital fijo.

Otra clasificación importante es la que distingue el capital productivo del capital financiero. La maquinaria, las materias primas y otros bienes físicos constituyen el capital productivo.

Los pasivos de la empresa, como los títulos valores y las cantidades a recibir se conocen como capital financiero. La liquidación del capital productivo reduce la capacidad productiva de la empresa, pero la liquidación del capital financiero únicamente afecta a la distribución de los ingresos.

- **Coefficiente de correlación.** Un estadístico que mide la tendencia de dos variables a cambiar juntas.
- **Conglomerado.** Una empresa compuesta por subunidades en áreas de negocios distintas entre sí.
- **Costo.** Gasto que se hace para producir una mercancía.
- **Covarianza.** Estadístico que mide la tendencia de dos variables a cambiar juntas.
- **Cluster, análisis de.** Técnica de análisis multivariado basado en medidas de similitud, cuyo objetivo es agrupar los elementos en forma tal que, por un lado, cada grupo sea al interior lo más parecido posible, y por el otro, sean lo más distintos entre sí.
- **Deflación.** Una disminución en el nivel general de precios.
- **Desviación estándar.** Una medida de la variabilidad o riesgo, igual a la raíz cuadrada de la varianza.
- **Diversificación.** La asignación de los fondos para invertirlos en varias opciones, con el fin de reducir el riesgo.
- **Early Warning System.** Véase Modelo de Alerta Temprana
- **Eficiencia.** Logro de los objetivos económicos de una empresa con el mínimo de recursos. Es decir, la maximización de beneficios o minimización de pérdidas.
- **Empresa.** Entidad jurídica que realiza actividades económicas. Una empresa o compañía posee una serie de activos; cuando se crea una empresa hay que redactar una serie de documentos públicos en los que se definirá el objetivo de la misma, cuál es su razón social, su domicilio fiscal, quiénes son los socios fundadores, cuál es el volumen de capital social inicial, en cuántas acciones o participaciones se divide el capital social y cuáles son los estatutos de la sociedad, entre otros.



- **Enfoque multivariado.** Enfoque que se basa en la construcción de índices de desempeño, los cuales proporcionan una visión coherente e integradora de los diferentes factores que condicionan la dinámica empresarial, a la vez que facilitan el monitoreo simplificado de la situación financiera.
- **Enfoque univariado.** Enfoque sustentado en el análisis de razones financieras. Este enfoque tiene el inconveniente de no presentar una medida única y libre de subjetividad a partir de la cual se pueda calificar la solidez financiera de las empresas.
- **Estrategia.** Determinación del propósito y los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y asignación de recursos para realizar estos propósitos.
- **Fusión.** La unión de dos o más compañías para formar una nueva.
- **Fusión de conglomerado.** La fusión de empresas en líneas de negocios no relacionadas entre sí.
- **Gran empresa.** Unidad productora de gran tamaño, con un considerado nivel de ventas y número de empleados, dedicada a la industria o los servicios.
- **Gravamen.** Carga o impuesto sobre actividades económicas, capitales o propiedades.
- **Hipótesis del ciclo de vida de la industria.** La hipótesis de que las industrias siguen una secuencia natural por la cual nacen, crecen, maduran y decaen.
- **Indicador adelantado.** Una variable que cambia antes de que el conjunto de variables lo haya hecho.
- **Índice.** Dato o valor concreto que se utiliza para conocer el comportamiento general de alguna variable.
- **Insumo.** Bien intermedio, materia prima que entra en el proceso de producción y permite la elaboración de productos acabados.
- **Interés.** Remuneración pagada por el uso de recursos tomados en préstamo.
- **Liquidez.** Aptitud de un bien para ser convertido rápidamente sin una pérdida apreciable de valor.
- **Modelo de Alerta Temprana.** Modelo basado en índices, desarrollado para hacer pronósticos y ofrecer la estimación de la probabilidad de tendencia hacia indicadores previamente definidos y agrupados según sus características.
- **Oferta.** Cantidad de mercancías o de bienes que pueden ser vendidas a los diferentes precios de mercado por la sociedad.
- **Organización.** Acto de dirigir, ordenar y sistematizar el proceso productivo. Algunos economistas la consideran como otro factor de la producción.
- **Pasivo.** Obligación de la empresa proveniente de operaciones o transacciones pasadas, tales como la adquisición de productos o servicios, pérdidas o gastos en que se ha incurrido u obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo. El pasivo se clasifica de acuerdo a su durabilidad, a corto plazo, a largo plazo y diferido.
- **Política fiscal.** La política del gobierno relacionada con los impuestos y el gasto público.
- **Política monetaria.** La política del gobierno con relación a variables monetarias, como puede ser el crecimiento de la oferta de dinero.
- **Proceso estocástico.** La descripción estadística del movimiento de una variable a través del tiempo.
- **Productividad marginal del capital.** La tasa de rendimiento obtenida sobre la siguiente unidad de capital a utilizarse.
- **Producto Interno Bruto.** Suma monetaria de los bienes y servicios de demanda final producidos por un país en un periodo determinado, que normalmente es de un año.
- **Pronóstico.** Previsión de la realidad sujeta a las condiciones prevaletentes del contexto, sin la alteración de parámetros de comportamiento, decisión o funcionamiento.
- **Razón financiera.** Medida financiera a modo de indicador del progreso de la empresa y de su situación financiera. Los principales rubros en que se dividen son rentabilidad, liquidez, apalancamiento, operación y ciclo de caja.
- **Rendimiento.** La tasa en porcentaje de ganancias sobre una inversión.
- **Rendimiento sobre el capital.** La razón de las utilidades contables al valor en libros del capital.

- **Rendimiento sobre el activo.** La razón de las utilidades contables al valor en libros de los activos.
- **Riesgo.** Posibilidad de resolver una determinada iniciativa o inversión en una pérdida patrimonial.
- **Servicio.** Bien que no se materializa en un objeto tangible. Es la realización de una tarea con el fin de satisfacer necesidades de terceros.
- **Stepwise.** Método de selección de variables por pasos en el cual se van sacando e incorporando variables hasta que todas sean estadísticamente significativas.
- **Stock.** Conjunto de mercancías, bienes o dinero que se mantienen acumulados. Las empresas manejan el stock como el conjunto de sus existencias.
- **Subsidio.** Cantidad de dinero o estímulos que el gobierno proporciona a empresas o industrias para no dañar la economía de los consumidores con escaso poder adquisitivo.
- **Tasa de interés.** Relación porcentual que existe entre el capital y la cantidad de ingreso excedente.
- **Unidad marginal.** Último bien que se agrega a un stock o conjunto de bienes de una empresa.
- **Utilidad.** La satisfacción obtenida de alguna fuente.
- **Utilidad contable.** La utilidad presentada en los estados financieros de una empresa.
- **Utilidad económica.** Para un período determinado el monto de los fondos que se pueden retirar de una empresa sin afectar su capacidad de producir un flujo de efectivo futuro.
- **Valor agregado.** Suma total del valor adicional en cada etapa de la producción. Este es igual a la diferencia entre el valor de la producción y el costo de los productos intermedios utilizados en el proceso productivo.
- **Valor bruto de la producción.** Suma del total de insumos más el valor agregado.
- **Valor de la empresa.** Definido por Modigliani como la suma del valor comercial del capital en acciones y el valor del pasivo.
- **Valor fiscal.** Es el valor que se le asigna a los bienes muebles e inmuebles con fines fiscales.
- **Valuación.** / Evaluación, valoración: cálculo del valor de cualquier cosa
- **Varianza.** Una medida de variabilidad o riesgo igual al cuadrado de la desviación estándar.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- **Aspe Armella, P** “El camino mexicano de la transformación económica”, FCE. México. 1995.
- **Bateman, Thomas** “Administración”, Cuarta edición. Mc Graw Hill. México. 2002
- **Cliff, N.** “Analyzing Univariate Data”, Second Edition. Ed. Harcourt Jonanovich. USA. 1992
- **Copeland, T** “Measuring and Managing the Value for Companies” John Wiley and Sons. NJ, USA. 1990
- **Dillon, W. y Godstein, M.** “Univariate Analysis: Methods and Applications”, Ed. Wiley. USA. 1994
- **Ferráz, L.** “Dirección Financiera”, Ed. Gestión 2000. España, 1994.
- **García de León, S.** “La micro, pequeña y mediana industria en México. Los retos de la competitividad”, Ed. Diana. México, 1995.
- **Giugale, Marcelo** “Mexico, A comprehensive development agenda for the new era”, The World Bank. USA. 2003
- **Gujarati, Damodar** “Econometría”, Ed. Mc Graw Hill. México, 1999.
- **Kolb, Robert** “Investment”, Fifth Edition. Scott Foresman and Company. Boston USA. 1999
- **Koonts, Harold** “Administración, una perspectiva global”, Mc Graw Hill. México. 2002
- **Mulaik, S.** “The Foundations of Factor Analysis” Mc Graw Hill. NY, USA 1982
- **Pindick, Robert y Rubenfield, Daniel** “Econometric Models and Economic Forecast” Mc Graw Hill. NY, USA. 1991.
- **Ruiz, Clemente y Zubirán, Carlos** “Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México”, Nafinsa. México, 1998.
- **Ruiz, Clemente y Mitsuiro, K.** “Potencial tecnológico de la pequeña y mediana empresa en México”, Nafinsa. México, 1992.
- **Stern, J.** “Corporate Finance” Blackwell. Oklahoma, USA. 1998
- **Weston, F. y Copeland, T.** “Managerial Finance” Ed. Mc Graw Hill. NY, USA. 1999.
- **Wygard, Edward** “La pequeña y mediana industria: Base indispensable para el desarrollo integral”, Nafinsa - ONUDI. México, 1999.

HEMEROGRAFIA

HEMEROGRAFIA

- **Altman, Edward** "Finance Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Bankruptcy", en Journal of Finance, pp 34-39. USA, june 1968.
- **Anderson, Thomas.** "Evaluation system for non-financial business assistance programs for MSMEs in Mexico" en Papers of Public policies for SMEs Forum. April 2003
- **Cotelasse, C.** "Competitividad de los sistemas productivos en las empresas medianas y pequeñas" en Comercio Exterior. BNCE, México. Junio, 1998.
- **Hallberg, K.** "A market-oriented strategy for small and medium-scale enterprises" IFC Discussion papers No. 40, february 2003.
- **Hanna, James** "Definition of a permanent system to determinate the priority needs of MSMEs in Mexico" proyecto preparado para SECOFI , junio 2002.
- **Hansen, R.** "Diagnóstico de la industria Mediana y pequeña en México" En Cuadernos informativos. SECOFI. México, Febrero, 1993.
- **Jensen, M.** "Corporate Finance and Takeovers" En American Economic Review. Enero 1999.
- **Kent, P** "La importancia de la mediana empresa en la Comunidad Económica Europea", En Pequeña y Mediana Industria. NAFINSA, México. Diciembre, 2001.
- **Korobow, Leonon, Stuhr, David y Martin** "A Probabilistic Approach to prediction of Changes in a Financial Condition", En Monthly Review. Banco de la Reserva Federal de Nueva York, USA. Julio, 1999.
- **Korobow, Leonon y Stuhr** "Performance Measurement of States of Account" En Journal of Banking and Finance, USA. Junio 1998.
- **Meyer P.** "Prediction of Financial Failures" Journal of Finance, USA. Enero 2000.
- **Pettway, Richard y Sinkey, Joseph** "Establishing On-Site Examination Priorities Using Accounting and Market Information" En Journal of Finance, USA. marzo 1999.
- **Steel, W.** "The emerging strategy for building business development services markets" Intermediate Technology publications. London 2003.
- **Tanburn, F.** "México: Strengthening enterprise finance" report for The World Bank. September 2002
- **Wallberg, K.** "Analysis of mexican export dynamics and productivity" report for The World Bank. February 2003

CYBERGRAFIA



CYBERGRAFIA

- **Alemania:** www.statistik-bund.de.
- **Argentina:** www.indec.mecon.ar.
- **Australia:** www.abs.gov.au.
- **Bloomberg:** www.bloomberg.com.
- **Bureau of economic analysis:** www.bea.doc.gov.
- **Brasil:** www.ibge.gov.br.
- **Canadá:** www.statcan.ca.
- **CEESP:** www.ceesp.org.
- **Chile:** www.ine.cl.
- **China:** www.stats.gov.cn.
- **CIA The World Factbook:** www.odci.gov/cia/factbook
- **Corea:** www.nso.go.kr.
- **Dinamarca:** www.dst.dk.
- **Economic at a glance:** www.satst.bls.gov/eag/.
- **Estados Unidos:** www.census.gov.
- **Francia:** www.insee.fr
- **Global:** www.global.net.
- **Guía del Mundo:** www.guiadelmundo.com.
- **India:** www.india.net.
- **INEGI:** www.inegi.gob.mx.
- **International Bank for Research & Development:** www.ibrd.org.
- **Italia:** www.istat.it
- **Japón:** www.stat.go.jp.
- **Librería del Congreso:** www.lcweb.loc.gov.
- **Librería vía web:** www.sunsite.berkeley.edu/libweb
- **OECD:** www.oecd.org.
- **Reino Unido:** www.statistics.gov.uk
- **Reuters:** www.reuters.com.
- **Singapur:** www.singstats.gov.
- **Suecia:** www.scb.se