

120
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PROBLEMAS FINANCIEROS DE LA MICRO PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO CONTRAIDOS POR LA CRISIS ECONOMICA DE 1994

SEMINARIO DE INVESTIGACION C O N T A B L E

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :

BLANCA DELIA SIL HURTADO
ROSALINDA ROMERO MARTINEZ

ASESOR DEL SEMINARIO C.P. JORGE RESA MONROY



MEXICO D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1999 278722



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO.**

Por la formación profesional que me ha brindado.

AL C.P. JORGE RESA MONROY

Con agradecimiento por su gentil ayuda para
el término de esta investigación.

INDICE

INTRODUCCION

pags
1

CAPITULO I

ENTORNO FINANCIERO Y ECONOMICO APARTIR DE 1994

1	Conceptos Generales	3
	1.1 Política Financiera.	4
	1.2 Política del Gasto.	5
	1.3 Política Fiscal.	6
	1.4 Política Monetaria y Crediticia.	8
	1.5 Balanza de Pagos.	10
2	Administración de 1989-1994.	13
	2.1 Balanza de Pagos de 1994.	18
3	Administración del Presidente Ernesto Zedillo.	21
	3.1 Estrategias económicas para la Administración.	21
	3.2 Lineamientos de la Política Financiera del año 1995.	22
	3.3 Balanzas de Pagos del año de 1995.	25
	3.4 Actividad Económica del año.	27
	3.5 Lineamientos de la Política para el año de 1996.	31
	3.6 Balanza de Pagos del año de 1996.	35
	3.7 Resumen económico de 1996.	36
	3.8 Lineamientos de la Política Financiera del año 1997.	37
	3.9 Balanza de Pagos del año de 1997.	39

CAPITULO II

MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN MEXICO

1	Introducción.	43
2	Factores que influyen para el crecimiento de la micro y pequeña industria.	44
	2.1 Limitaciones de carácter productivo.	45
	2.2 Limitaciones de carácter administrativo.	47
	2.3 Limitaciones de carácter jurídico.	50
	2.4 Limitaciones de carácter financiero.	50
3	Proceso Administrativo	53
	3.1 Planeación.	53
	3.2 Organización.	54
	3.3 Dirección	55
	3.4 Control	56
4	Administración Financiera	56
5	Factores externos que influyen para el crecimiento de la micro y pequeña industria.	58
	5.1 Devaluación.	58
	5.2 La inflación.	60
	5.3 La crisis económica.	67
6	Desarrollo de la micro y pequeña industria del calzado en piel a partir de 1994 hasta la fecha.	70
	6.1 Panorama general financiero y económico de años recientes	70
7	Limitaciones de la industria del calzado Internas .	81
	7.1 Externas.	82

7.2	Proveedores de la Industria.	82
7.3	Producción Nacional.	86
7.4	Importaciones.	96
7.5	Exportaciones.	98
7.6	Evaluación y perspectivas de la industria de calzado	99
8	Políticas del mercado del calzado	101

CAPITULO III

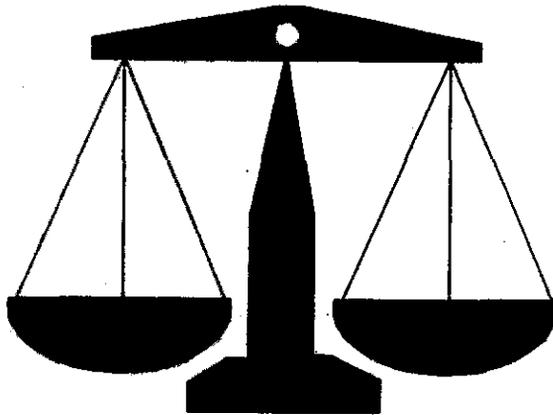
ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO.

1	Principales Estados Financieros.	113
2	Técnicas utilizadas para el análisis de los estados financieros	116
2.1	Razones Financieras y Caso práctico.	119
2.1.1	Razones de liquidez o solvencia a corto plazo	121
2.1.2	Razones de actividad o de eficiencia administrativa.	123
2.1.3	Razones de endeudamiento	129
2.2	Otro tipo de Análisis	130
2.2.1	Estados Financieros a Porcientos Integrales.	130
2.2.2	Estado de Variaciones en el Capital Contable.	132
2.2.3	Estado de Cambios en la Situación Financiera	135
2.2.4	Conclusiones del Caso Practico	139

CAPITULO IV
APOYO FINANCIERO Y ALTERNATIVAS A LA MICRO
Y PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO

1	Programa de apoyo de NACIONAL FINANCIERA S.N.C	141
	1.1 Programa Unico de Financiamiento a la Modernizacion Industrial (PROMIN)	143
	1.2 Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)	145
	1.3 Programa para Apoyo para los Sectores Cuero y Calzado, Textil y Confeccion , Madera y Muebles, Juguetes	146
2	Banca Multiple y de Desarrollo	148
3	Factoraje	149
4	Uniones de Credito	150
5	Arrendamiento Financiero	152
6	Empresa Integradoras	156
	CONCLUSIONES	162
	BIBLIOGRAFIA	165
	HEMEROGRAFIA	167

CAPITULO I



**ENTORNO FINANCIERO Y
ECONOMICO APARTIR DE 1994**

INTRODUCCION

La micro, pequeña y mediana empresa es de vital importancia, ha sido y es generadora de empleos en gran escala, lo cual contribuye un fuerte porcentaje en la generación del ingreso nacional. Este tipo de empresa cubre el 97% del total de la industria en México. Sin embargo ha sufrido rezagos, teniendo serios problemas a partir de la indiscriminada apertura comercial y las consecuencias que se tuvieron a partir de la devaluación del peso.

La devaluación del 20 de Diciembre de 1994 ocasionó severos daños a la economía nacional, afectó fuertemente a las micro y pequeñas empresas, conduciendo a que algunas de ellas no pudieran pagar sus deudas o créditos bancarios, pues se elevaron enormemente los costos financieros, ocasionando problemas de liquidez y afectando a las finanzas de los micro y pequeños empresarios y en forma general.

La situación que presentan particularmente los fabricantes de calzado los que se vieron afectados enormemente, obligándolos de manera indirecta a los micro y pequeños empresarios a cambiar de giro ú actividad para no salir del mercado y no llegar al cierre del negocio.

En lo que se refiere al ramo del calzado desde la apertura al comercio exterior empezado con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, donde se empezó a introducir el calzado oriental a más bajo precio y de calidad, dando como consecuencia la desaparición de algunas micro y pequeñas industrias del calzado (más de piel), debido a no poder competir con el precio; por ello decidieron algunos empresarios a empezar a producir calzado sintético, o también integrándose entre

empresas del mismo ramo (pocas entidades); algunas pidiendo créditos por medio de Nacional Financiera principalmente , con el fin de no ser desplazadas en el mercado . Aunque del año de 1994 a 1997 se redujo la importación del calzado debido a que los costos se elevaron, aumentando el precio del calzado en piel, debido a que la mayor parte de la piel es importada.

La finalidad de este trabajo es analizar cómo se ha desenvuelto la industria de calzado en la economía, es decir como ha sido afectada financieramente así como sus limitaciones de carácter interno y externo para lograr que este sector pueda obtener un mejor rendimiento.

CAPITULO I

ENTORNO FINANCIERO Y ECONOMICO A PARTIR DE 1994

1. Conceptos generales.

El estado interviene en la economía por medio de la política económica, de mecanismos, instrumentos y acciones con el objeto de obtener un nivel aceptable de crecimiento económico.

Aunado a lo anterior la conducción de la política financiera es trascendental para el país, el buen funcionamiento de ella depende que el país obtenga los múltiples beneficios en el buen manejo de ella, sin embargo, en la actualidad la economía nacional ha sufrido múltiples errores en el ámbito de las finanzas, agravando la situación del país, y en particular, a los micros y pequeños empresarios. Hablando de las micros y pequeñas empresas éstas en su conjunto ayudan a la economía en forma muy importante generando un porcentaje del 88% del Producto Interno Bruto reflejándose en el mercado nacional.

Las políticas que se aplican resultan ser perjudiciales a la población o bien empobreciendo a la misma ya que en la practica fomentan políticas de austeridad salarial, lo cual se expresa en una reducción del gasto programable. Sin embargo las políticas no atacan de fondo el problema ya que no apoyan a la rama productiva del país adecuadamente, estando en una situación de desequilibrio económico.

El término de modernización económica del que tanto se habla a partir de 1989 a la fecha. Está conformado por dos grandes conjuntos de políticas.

La desregulación y privatizaciones de los mercados, en donde esencialmente esta en juego la forma de intervención económica del Estado.

1. La apertura económica externa, que implica el desmantelamiento de la protección comercial y las facilidades y estímulos para la atracción de capital foráneo, con el objetivo que la economía pueda ser calificada como economía altamente competitiva a nivel mundial.

A continuación se enunciaran los objetivos de la política financiera:

1.1 Política Financiera

La política financiera se encarga de formular los objetivos del país; señalando los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos, así como para elaborar el gasto del sector público. Y de controlar el sistema bancario, así como la política monetaria y crediticia.

La Política Financiera es importante debido a que la economía se desarrolla de acuerdo a las políticas y lineamientos que se fijen. Esto a su vez trae un impacto en los sectores económicos resultando un efecto favorables o desfavorables en las actividades económicas del país. Según midiéndose con los indicadores económicos.

La política financiera de un país esta integrada por un conjunto de políticas que incluyen la fiscal, del gasto público, monetaria y crediticia, y la política bancaria. Todas ellas administradas con la finalidad de lograr el desarrollo económico.

1.2 Política del Gasto

La Política de Gasto se enfoca al Presupuesto de Egresos de la Federación; es decir, através del gasto público, financiando sus actividades.

" Algunos de los objetivos de estas actividades son:

1. Promover el crecimiento y desarrollo económico social, en infraestructura, ducación, salud, y servicios en general.
2. Financiar las actividades del sector publico, tanto del gobierno federal como de los organismos descentralizados y empresas estatales, mediante programas gubernamentales.
3. Realizar inversiones públicas que permitan incrementar la producción y productividad de los bienes que produce el Estado, aumentar y mejorar los servicios públicos.
4. Apoyar las actividades económicas y sociales que consideren prioritarias para el desarrollo del país y que el sector privado no atiende por su baja rentabilidad.
5. Contribuir a la distribución del ingreso en forma regional, por ramas económicas y por individuos, que otorga el crecimiento y desarrollo del país.
6. Aumentar el nivel de empleo o contribuir a que no disminuya, mediante la creación de fuentes de empleo en el Sector Público generando mayor ingreso y el ahorro interno.

7. Disminuir la deuda pública, tanto interna y externa.
8. Fomentar el ahorro y el apoyo a la estabilidad de precios.”¹

Las Instituciones encargadas de formular el Presupuesto de Egresos es la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y la encargada de vigilar que se lleva en forma adecuada el Presupuesto, es la Secretaria de la Contraloría General de La Federación.

El crecimiento económico es aunado a un incremento de actividades económicas, manifestadas por el aumento de actividades en los sectores económicos. Lo cual es medido a través de variables (Producto Interno Bruto, empleo, ahorro, inversión pública y privada, infraestructura).

Cuando se llega a un crecimiento económico sostenido, por arriba del 6% del Producto Interno Bruto es una economía sana.

1.3 Política Fiscal

La política fiscal se refiere a las medidas que toma el Estado con el objeto de recaudar los ingresos necesarios para realizar las funciones que le ayuden a cumplir los objetivos de las políticas.

La política fiscal como política de ingresos, debe en primer lugar recaudar los recursos necesarios y suficientes para que el Estado pueda realizar todas las funciones que le competen ya que la recaudación dependerá del

¹ Méndez Morales José Silvestre, Problemas económicos de México.

monto de distribución al gasto corriente, la inversión en sector público para su funcionamiento de las dependencias gubernamentales y de los organismos descentralizados y empresas del estado sus principales objetivos son:

1. "Obtener los recursos suficientes mediante los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos, así como los demás ingresos que le correspondan por ley, siempre y cuando con un criterio de equidad, sin causar desequilibrio monetario o de precios.
2. Otorgar estímulos fiscales y subsidios a las actividades económicas que se consideren prioritarias para el desarrollo del país.
3. Regular, coordinar y controlar los servicios de la Tesorería de la Federación.
4. Controlar y administrar el endeudamiento público interno y externo."²

Los Organismos que apoyan a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la elaboración y ejecución de la política fiscal son: la Tesorería de la Federación, los servicios aduanales y de inspección y la Tesorería Fiscal de la Federación así como el Fondo de Garantía y otros organismos considerados como auxiliares.

² Méndez M. José Silvestre, Problemas económicos de México.

FALTA PAGINA

No.

8

2. Regular la cantidad de dinero en circulación de acuerdo con las necesidades del sistema económico, es decir que haya una estabilidad de precios mediante un manejo de la oferta monetaria y crediticia.
3. Actuar sobre la demanda monetaria y crediticia con el objeto de aumentarla o restringirla, de manera que se influya en la actividad total de la economía.³

Los principales instrumentos de la política monetaria y crédito son:

- Política de redescuento.
- Operaciones de mercado abierto.
- Depósito de encaje legal.
- Expansión o contracción del crédito .
- Colocación de bonos y títulos gubernamentales.
- Instrumentos cambiarios como la devaluación, banda de flotación el tipo de cambio
- Emisión primaria de dinero por el Banco Central.

³ Méndez M. José Silvestre. Problemas económicos de México.

Las instituciones encargadas de la política monetaria son: La Secretaría de Hacienda y Crédito, el Banco de México, la Comisión Bancaria, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; y la Comisión Nacional de Valores.

El Banco de México tiene como finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional, procurando la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda, así como promover el desarrollo del sistema financiero y proporcionar el buen funcionamiento de pagos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores:

Esta Institución es creada como órgano descentralizado de la Secretaría de Hacienda y Crédito, con autonomía técnica cuyo objetivo es supervisar y vigilar a la Entidad Financiera (mercado de valores, casa de cambio, bolsa de valores etc.) a fin de procurar su estabilidad y su correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano equilibrio del sistema financiero y su conjunto, en protección de los intereses del público.

1.5 Balanza de Pagos

La Balanza de Pagos es la que relaciona las transacciones nacionales con el exterior, por lo tanto se reflejan contablemente todas las operaciones comerciales y financieras realizadas por los países entre sí, en un plazo determinado. Mostrando los préstamos contratados u otorgados del exterior y de las inversiones directas, tanto en el desarrollo económico nacional. Como los desequilibrios financieros que representa. Por lo tanto influye para el tipo de cambio, el cual es importante para la política monetaria, ya que está cuida que no se eleve la inflación.

La Balanza de pagos se divide en Cuenta Corriente (que comprende a la balanza comercial y a la balanza de servicios), la Balanza de Capitales (considera los movimientos financieros, sea por títulos de propiedad o por deudas, incluyendo los movimientos de las reservas monetarias), y dos rubros especiales de "transferencias" (que registra movimientos sin contrapartida) y "errores y Omisiones" (indispensable para compaginar activos y pasivos de la Balanza de Pagos; no cumpliendo con exactitud el principio de la partida doble en todos sus registros, debido al manejo deficiente en el registro estadístico de los valores; por proceder de diferentes fuentes de información, por estimación de algunos rubros, y en general, el hecho de mantener relaciones con el exterior implica algunos riesgos como; contrabandos, ocultación de valores por importadores y exportadores - en el caso concreto de México, significa - "fuga de capitales"-). Esta cuenta sirve para un ajuste aritmético. El ajuste se realiza mediante el cómputo de los movimientos de oro, por movimientos de liquidez internacional, como las divisas y los depósitos en Cuenta Corriente, y por las transferencias unilaterales de poder adquisitivo internacional.

Balanza en Cuenta Corriente

En la Balanza de Cuenta Corriente muestra todos los registros relacionados con exportaciones e importaciones de bienes, servicios y transferencias unilaterales. Esta puede ser Deficitaria y Superávitaria. Deficitaria por no poder responder la producción tanto en servicios como en productos nacionales a las necesidades del país. Por lo tanto se deben importar. Cuando ocurre lo inverso es súperavit.

Balanza de Servicios

La Balanza de Servicios es otro de los componentes de la Cuenta Corriente de la balanza de pagos. Aquí se encuentran contabilizados los ingresos y egresos exclusivamente de conceptos como maquiladoras, fletes, transportes y seguros, turismo, pagos de intereses y dividendos sobre deuda, transacciones fronterizas, transacciones unilaterales (es decir, donaciones) y transferencias de capital, donde también podemos tener un déficit o un superávit

Balanza Comercial

La Balanza Comercial se utiliza para medir exclusivamente el intercambio de mercancías con el exterior. Contabiliza las exportaciones petroleras, no petroleras, extractivas, agropecuarias, manufactureras. Se compara contra el nivel de importaciones y exportaciones de bienes de consumo, de uso intermedio y bienes de capital, de tal forma que podemos tener un déficit: si importamos más de lo que exportamos por el diferencial de inflaciones.

Balanza de Capitales

La Balanza de Capitales o Cuenta de Capital Neto, registra la entrada y salidas de divisas del País, por concepto relacionado con inversiones y préstamos, así como las ganancias e intereses que generen. Sin embargo una entrada de capitales externos por préstamos o inversiones genera a largo plazo la salida del capital más una ganancia o un interés; a su vez, una salida de capitales por préstamo o inversiones provocara en el largo plazo el regreso del Capital más la ganancia e intereses ganados.

2. Administración de 1989- 1994

La administración de las finanzas públicas desempeña un punto estratégico para la recuperación de la economía, a través de la composición de los ingresos y erogaciones.

Las políticas que tienen que ver en los ingresos del país son, la política fiscal, la cual está orientada a financiar el gasto de las 3 órdenes de gobierno, asignando los recursos de una manera eficiente entre sectores y regiones y alentando la inversión en la generación de empleo.

La estrategia que tuvo la administración de Salinas para reactivar la economía fue que se llegará a una estabilidad de precios y tener control de ello. Dicho control abarca las tasas de interés, e inflación, tipo de cambio semi-fijo. Esto condujo a que en corto plazo ocasionará graves problemas ya que se llegó a un momento en que no se pudo mantener el tipo de cambio fijo, con una banda de flotación limitada.

Esta situación conduce a que los compradores compren mas dólares por lo que resulta mas caro el dólar.

Durante los dos primeros años de su periodo de gobierno, controló así los precios. Pero a medida que fue avanzando la apertura comercial, las medidas fueron menos rígidas. Ya que, no era necesario recurrir al control de precios. Por lo tanto con la apertura comercial, los comerciantes, empresarios se ven obligados a bajar los precios y reducir costos para no quebrar sacrificando las utilidades, ya que se ofrecían productos a menor precio, ocasionando mayor demanda por parte de los consumidores.

Políticas que estableció el Gabinete de Carlos Salinas de Gortari

De acuerdo al Plan de Desarrollo de Carlos Salinas 1988 – 1994 y el Informe Anual de Banco de México, se obtuvieron los siguientes datos.

a) Política del Gasto Público

Las propuestas para esta política fueron:

- Gasto Público distribuido de acuerdo a lo presupuestado para ayudar a no aumentar el porcentaje de la inflación.
- Promover la descentralización de empresas.
- Incrementar el beneficio de las comunidades.
- Estimular la inversión en obras prioritarias para el desarrollo.
- Otorgar concesiones de obras y servicios públicos.
- Mejorar el sistema contable adecuado para registrar las operaciones (transferencias y subsidios) para tener un mejor análisis en los Estados Financieros.

El sistema de control y seguimiento del ejercicio del gasto, se ha vigilado para que el endeudamiento no sobrepase las provisiones. Simplificación de los trámites de la administración, interés del ejercicio del gasto y mejorar la presentación de los informes trimestrales y anuales.

b) Política Monetaria y Cambiaría en el año de 1994

El aumento del crédito interno para 1994, fue debido a que inversionistas extranjeros sacaron su capital del país por las amenazas políticas que se vivieron a finales de éste año. Ya que el Banco Central tuvo que vender a la banca múltiple los dólares para cubrir las obligaciones que tenían con éstos inversionistas. Así se disminuyeron las reservas. Por lo tanto ya no se puede mantener la banda de flotación del tipo de cambio. Lo cual se dejó de acuerdo a la oferta y demanda del dólar.

En el periodo de Agosto a Noviembre de 1994, la política monetaria fue restrictiva (disminución de efectivo en circulación). También en este momento, los intereses de los CETES mostraron caídas significativas. Los atributos de los CETES en el año de 1994 son las siguientes:

Su calificación de riesgo crediticio los convirtió en el único valor en moneda nacional en el que podían invertir un buen número de fondos de pensiones del exterior.

El banco de México efectúa la mayoría de sus operaciones de mercado abierto tomando CETES en garantía, circunstancias que exige a los bancos la disponibilidad de dichos valores en caso de que se desee obtener liquidez del Instituto Central. Al respecto cabe recordar que a lo largo de 1994 la oferta de CETES se fue haciendo cada día más estrecha.

La regulación vigente exige a algunas sociedades de inversión la tenencia de CETES, factor que estimula la demanda de dichos valores.

Por todas estas razones, la tasa de los CETES tiende a ser un indicador pobre de la postura de la política monetaria. Indicadores mucho más

adecuados son otras tasas de interés, como la tasa que resulta de la subasta de fondos del Banco de México en la sesión matutina del mercado interbancario de dinero.

A fin de evitar mayores problemas a deudores y a intermediarios financieros, a la vez que para defender el régimen cambiario en vigor. A partir de Abril de 1994 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, junto con el Banco de México sustituyeron los valores gubernamentales denominados en pesos (Cetes, Bondes y Ajustabonos) por Tesobonos (instrumento que se valoriza en dólar). Así no se ve afectado por las variaciones del Tipo de Cambio. Así la emisión de Tesobonos se llevó a cabo con el objeto de disminuir las presiones sobre el mercado cambiario.

Si no se hubiera tomado esta medida los inversionistas hubieran demandado moneda extranjera con el importe proveniente de la amortización de los CETES y otros instrumentos en moneda nacional, presionando a las reservas internacionales y al Tipo de Cambio. Por lo mismo la política cambiaria se maneja de acuerdo a la oferta y demanda.

C) Política de Fortalecimiento del Ahorro Público

las acciones que siguieron para alentar la inversión y así aumentar el Producto Interno Bruto se propusieron los siguientes:

- Un mayor ahorro interno público y privado cuya tasa de interés sea competitiva con las del exterior.
- Reducir las transferencias netas de recursos reales al exterior, para obtener niveles de inversión requerido para que se logre un mayor crecimiento.

- Generar condiciones adecuadas para que el ahorro privado pueda hacer una inversión productiva.
- Fortalecer ingresos mediante una eficiente recaudación fiscal.
- Reducir selectivamente el gasto corriente (el gasto burocrático) sin descuidar la infraestructura económica y social.
- Se dará prioridad a la terminación de obras y proyectos de acuerdo al nivel de beneficio social, y costos.

d) *Política de modernización financiera*

Se propusieron los siguientes cambios; flexibilidad en las tasas de interés de acuerdo a la situación del mercado, ello se enfocará a aumentar la eficiencia operativa de la banca y crédito. También las Instituciones de Seguros y Fianzas, a la Bolsa de Valores y demás Instituciones generando mayor inversión.

e) *Política del Comercio Exterior*

En materia de Comercio Exterior se apoyo a:

- Fomentar la exportación no petrolera.
- Eliminación de requisitos y disminución de aranceles.
- Garantizar el acceso a nuestras exportaciones a los mercados mundiales.

- Buscar que la inversión extranjera, la transferencia de la tecnología contribuya a desarrollar la política del país.
- Mantener la estructura congruente de aranceles en el país.
- Motivando a la industria nacional a la actualización de la tecnología .
- Fortalecer la competitividad del país a través del desregulamiento de los sectores (autotransporte, puertos, ferrocarriles, aviación, comunicaciones, agencias aduanales, etc.).
- Simplificar los trámites administrativos en materia de comercio (aduanas).
- Proteger a las empresas de prácticas desleales de comercio.

2.1 Balanza de Pagos de 1994

La macroeconomía nacional antes de la devaluación de Diciembre de este año se mantenía equilibrada por los capitales externos temporales. Pero circunstancias que influyeron como La rebelión en Chiapas con el grupo zapatista. Los asesinatos de funcionarios como; la de Leonaldo Colosio (candidato a la presidencia para el período de 1994 - 2000). En sí la inseguridad social y política. También los factores externos influyeron para esta crisis económica de 1994; como el aumento de la tasas de interés por parte de Estados Unidos , generando la salida de capitales. Lo cual provocó un desequilibrio financiero a nivel nacional, mostrandose con la disminución

de las reservas internacionales de \$28,000.00 en Marzo de 1994 a \$6,000.00 el 21 de Diciembre del mismo año.

Otro hecho que influyó para el desequilibrio económico fue el cambio de inversiones de moneda nacional a dólares. Provocando que las instituciones bancarias adquirieran dólares del Banco de México. Operaciones que daban lugar a sobre giros en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos.

Esta crisis económica que inició a finales del año agravó la situación con mayor fuerza a los micro, pequeños y medianos empresarios. Ya que se elevaron las tasas nominales, hubo disminución de créditos. Causando la incompetencia en precio de los productos nacionales con las mercancías orientales, y de otros países industrializados.

Las medidas utilizadas por el gobierno ante esta situación fueron las siguientes;

- Obtuvieron créditos externos, los cuales se atararon en el año de 1995 con el paquete financiero.
- Utilizaron Tesobonos (valuados en dólares) en lugar de CETES. (valuados en pesos mexicanos).

Durante el Período de Enero a mediados de Noviembre se mantenía una economía más sana que a finales del año. Mostrándose en la inflación de 7.1%, éste resultado fue producto de un aumento de mercancías nacionales a Estados Unidos y Canadá. La inflación que se tuvo fue del 7.1%. Reflejándose en la moneda su poder adquisitivo sufrió un deterioro del 55% de los años 1988 - 1994.

También por utilizar una banda de flotación, que el 22 de Diciembre ya no se pudo mantener. Porque el Banco de México contaba con una reserva débil, por lo tanto se decidió en la Comisión Cambiaría dejar el tipo de cambio de acuerdo a la oferta y la demanda.

La actividad económica durante 1994 se reflejó con un incremento positivo en algunos sectores de la economía, teniendo al final del año del 3.5% del Producto Interno Bruto. El mercado de bienes y servicios la oferta y demanda tuvo un crecimiento del 7.3% del P.I.B.

Los saldos que se tuvieron en 1994 fueron: Deuda Interna 22.7% y 77.3% de Deuda Externa de la con relación al Producto Interno Bruto.

Por todo lo ocurrido en el año de 1994 el resultado en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos obtuvo un déficit de \$28,785.50, a pesar del aumento de las exportaciones de los productos nacionales a Estados Unidos y Canadá. Dicho Déficit también se le denomina ahorro externo ya que indica el monto de recursos del exterior utilizados para el financiamiento de la inversión interna.

Algunas acciones que se emprendieron:

- ◆ Privatización de empresas estatales y de Servicios
- ◆ Se inició un modelo de país exportador, caracterizado por la orientación del sistema improductivo hacia las exportaciones de manufacturas.
- ◆ Se modificaron varias leyes y reglamentos con el propósito de que se pudiera atraer inversión extranjera al país, y para que la economía

tuviera un mayor dinamismo y lograr un saneamiento en las finanzas públicas.

3. Administración del presidente Ernesto Zedillo

3.1 Estrategias económicas para la administración:

Las estrategias económicas durante la administración de Ernesto Zedillo son:

- ◆ Generar las bases para el ahorro interno y asignar el ahorro externo como algo complementario.
- ◆ Establecer condiciones de estabilidad a la economía para que se tenga un mayor crecimiento económico
- ◆ Promover políticas generales y sectoriales así como las condiciones de certidumbre y estabilidad para que se estimule la inversión nacional y extranjera, asignando el uso eficiente de los recursos del país.

Puntos del programa económico para el período de 1994-2000, de Ernesto Zedillo son los siguientes:

- Inversión pública superior al 25% del año anterior, y creación de otro marco fiscal.
- Cuatro años de gracia sin pago de impuesto a los activos de las empresas nuevas.

- Desregulación administrativa integral y apertura financiera para bajar créditos.
- Aranceles a las importaciones para evitar prácticas desleales contra productores.
- Reducción de la carga tributaria a trabajadores de medianos y de bajos ingresos.
- Estado y Sociedad deben aliarse para crear un millón de empleos al año.
- Un órgano descentralizado hará los cobros del fisco de manera transparente.
- Combate al monopolio.

3.2. Lineamientos de la política financiera del año 1995

Objetivos del año de 1995

- Evitar la quiebra del sistema financiero y el desmantelamiento del aparato productivo. Para ello se creó el FOBAPROA, y la reestructuración de los deudores de la cartera de la banca múltiple en (UDIS).
- Reestructurar el perfil de la deuda por reducir la vulnerabilidad de la economía y estabilizar los mercados financieros.
- Contener el adeudo de la inflación por la devaluación.

- Efectuar un ajuste en la Cuenta Corriente.
- Crear las condiciones adecuadas para una pronta recuperación.

Proyecciones económicas del año 1995

- Reducir la inflación para situarla en 4%.
- Obtener una tasa de crecimiento del 4% del Producto Interno Bruto, que se vea reflejada en la oportunidad de empleos.
- El déficit de la Balanza Comercial será de 4.6% del Producto Interno Bruto, también se registrará un superávit en la cuenta de capital de 1995, manteniendo las condiciones para atraer la inversión directa como en cartera para que le ayude a financiar el déficit comercial.

a) Política monetaria, cambiaria del año de 1995

El fin principal de la conducción de la política monetaria es de: procurar la estabilidad de poder adquisitivo de la moneda nacional, con el propósito de alcanzar un equilibrio fiscal.

Durante el año de 1995, la devaluación del peso mexicano ocurrida en Diciembre de 1994, combinada con los bajos niveles de reservas internacionales y la enorme y creciente movilidad que han adquirido los flujos internacionales. El Banco de México vio conveniente de la adopción de un régimen cambiario de flotación, influyendo en la política monetaria.

Establecer una banda de flotación de acuerdo a la inflación esperada para 1995. Promoverá diversas acciones para fomentar el ahorro e impulsará al financiamiento competitivo para elevar la eficiencia y competitividad del Sistema Financiero.

El Banco de México decidió fijar un límite de 10,000. Millones de pesos para el crédito primario o crédito interno para el año de 1995, después de que se conocieran los compromisos suscritos en el marco del Acuerdo de la Unidad para superar la Emergencia Económica (AUSEE) en materia salarial, de precios y tarifas del sector público, de precios al sector privado y de gasto público.

Este crédito interno se definió como la diferencia entre la base monetaria y la reserva internacional del Banco de México. A su vez, la base es igual a la suma de billetes y monedas en circulación más el saldo neto de las cuentas corrientes que el Banco de México lleva a las Instituciones de crédito.

El Banco Central manejó el crédito interno, el cual puede modificarse de acuerdo a:

- La evolución de la base monetaria en relación con su trayectoria deseable.
- La evolución del tipo de cambio
- Las divergencias entre la inflación observada y la pronosticada
- Los resultados de las encuestas sobre las expectativas inflacionarias del público y de los especialistas en la materia.

- La trayectoria de otros factores, tales como las reservaciones de los contratos colectivos de trabajo

Uno de los problemas financieros que tenía México durante 1995 fue que no podía solventar sus obligaciones a corto plazo, lo cual lo llevó a contratar un paquete financiero; el tipo de cambio alcanzó un máximo de 7.55 nuevos pesos por dólar en Marzo de 1995. Por lo tanto se tuvo que modificar el programa de Emergencia Económica llamado; Programa de Acción para reforzar el AUSEE (PARAUSEE). Este programa se enfocó a realizar ajustes fiscales; porque las tasas de interés estaban a la alza, el tipo de cambio más depreciado, pagos más cuantiosos al exterior. Al mismo tiempo, fortaleció los programas de bienestar social, ratificó a la política monetaria como ancla nominal de la economía en el contexto de un régimen de cambio flotante y propuso dar atención especial a los problemas de las familias y empresas endeudadas.

El PARAUSEE apoyó en resolver el problema de carteras vencidas y no pagadas de deudores de las Instituciones bancarias por medio del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA). Haciendo posible que las instituciones hicieran frente a vencimientos de deuda en moneda extranjera.

3.3 Balanza de Pagos del año de 1995

Con los problemas de solvencia, se estableció un programa de financiamiento para que se atendiera los compromisos de corto plazo y permitiera refinanciar estos pasivos a plazos más largos. Bajo este esquema la estrategia se tradujo en intercambio de deuda interna de corto plazo a la forma de Tesobonos a Deuda Externa a largo plazo con tasas de interés, inferiores a la de Tesobonos y obteniéndose un costo de Servicio

menor para la economía nacional. Logrando una menor presión sobre las reservas internacionales.

El saldo de la Cuenta Corriente para 1995 disminuyó su déficit en comparación a 1994. Teniendo un saldo de \$ 654.30 millones de dólares por los siguientes hechos económicos.

El paquete financiero pedido en el año de 1994 se otorgó hasta 1995 por la cantidad de \$51,637. 00 Millones de dólares, el cual se compone de la siguiente manera;

• Estados Unidos	\$20,000.00	Millones de dólares
• Canadá	1,100.00	Millones de dólares
• Fondo Monetario Internacional	17,750.00	Millones de dólares
• Banco de Pagos Internacionales	10,000.00	Millones de dólares
• BID y Banco Mundial	2,787.00	Millones de dólares

De dicho paquete financiero se utilizó para liquidar Tesobonos por la cantidad \$ 29,206.00 millones de dólares.

Durante este año el aumento de las exportaciones ayudo a mantener menos déficit en la Balanza de Pagos para 1995, A continuación se presenta en tanto por ciento el aumento exportado de los productos con respecto al año de 1994 especificándolo de acuerdo a la mercancía;

<u>RAMA</u>	<u>% DE AUMENTO</u>
• Agropecuarios	49.9%
• Las extractivas	52.8%
• Las manufactureras	32.1%
• Las petroleras	13.1%

Las importaciones fueron con menor escala debido a la devaluación de nuestra moneda con el dólar.

3.4 Actividad Económica del año

El Banco de México como lo señalamos anteriormente tiene un papel importante en la economía mexicana, es el que se dedica a mantener en equilibrio la inflación, influyendo de varias maneras para lograrlo; por medio de la política monetaria, de prestamista de última instancia, la coordinación de la política fiscal y monetaria - la primera al encargarse de absorber a través del tiempo parte de los costos de los esquemas de saneamiento bancario y de apoyo a los deudores.

Durante el año de 1995, el nivel de gasto y la producción estuvo restringido debido a la falta de inversión y en consecuencia diversos sectores económicos, sufrieron graves disminuciones en la producción, en las ventas lo cual se llegó el Producto Interno Bruto en general fue considerada como negativa.

El valor del *Producto Interno Bruto* medido a precios constantes se redujo - 6.9% en las familias y empresas representaba enormes endeudamientos y repercutiendo en el Sistema Financiero.

El Gasto del Sector Público fue disminuido considerablemente una contracción del 8.4% medido a precios constantes de 1980.

Las exportaciones de bienes y servicios crecieron 28.4% , pero no fue suficiente para contrarrestar el efecto depresivo sobre la actividad sobre la debilidad del gasto interno.

Las importaciones de Bienes y Servicios se registraron una reducción de 27.5% del año antecesor.

La tasa de ahorro generada fue de 19.1% con respecto al *Producto Interno Bruto*. Esto genero que la demanda de trabajo se incrementara , pero la tasa de ocupación fue alta ubicándose la tasa de desempleo abierto en un 5.5%.

Los salarios sufrieron una contracción en términos reales de 19.2%. debido a que la inflación se alcanzo al final del año de 51.97%.

Programas Emergentes de empleo

Para aminorar el impacto de la crisis, se iniciaron programas de empleo temporal, que se ampliaron en 40% con respecto del año anterior 1994 y fueron:

- Programas de becas de capacitación para los trabajadores, desempleados (PROBECAT) .

- Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) .
- Programa de conservación de caminos rurales.

Programas de Financiamiento

Ante el gran problema de insolvencia de los deudores por la crisis del año 1994 se implementaron programas para apoyar a los deudores e inducir a la capitalización de la banca.

Reestructuración de la cartera crediticia bancaria en Unidades de Inversión (UDIS). Cuyo objetivo principal, es prever los flujos de efectivo de aquellas empresas o individuos que tenían deudas contraídas con el sistema financiero.

El gobierno firmará diversos acuerdos de reestructuración de adeudos en unidades de inversión a valor real constante tanto con la banca comercial como en la banca de desarrollo. Estos serán destinados a apoyar a empresas , Estados y Municipios. A los deudores de crédito hipotecario de tarjetas de crédito y la adquisición de bienes de consumo duradero.

El acto fiscal de los distintos programas en UDIS será de 17 mil millones de pesos para 1995, lo que representa el 1% del Producto Interno Bruto. Los costos de dichos programas se absorberán gradualmente en las Finanzas Públicas.

- Acuerdo de apoyo inmediato a deudores de la banca (ADE).

En Septiembre de 1995 se impulsó este programa para aminorar el impacto de las altas tasas de interés para las familias y para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Este programa se enfocará a los acreditados en los rubros de tarjetas de crédito, créditos al consumo, crédito a vivienda, crédito a empresas, al sector agropecuario y a otros sectores.

El costo fiscal se origina por la reducción de las tasas nominales en estos créditos. El costo que se estima 13 mil 400 millones de pesos, equivalente .8% al Producto Interno Bruto entre Septiembre 95 a Septiembre de 1996.

Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA); este Fondo recibe en propiedad o garantía la participación accionaria correspondiente al apoyo otorgado.

En sí el FOBAPROA es un seguro para proteger a las Instituciones bancarias de un colapso financiero. La forma que se maneja fue que el gobierno aportaba dos pesos y los accionistas del banco un peso, para formar el Fondo bancario. Mientras la Institución bancaria le entregaba la cartera de clientes al gobierno, para que éste hiciera los cobros correspondientes.

El manejo del FOBAPROA es por medio de un fideicomiso, donde el Banco de México administrará dicho fondo. La garantía que aportan los bancos son las acciones representativas del capital social de la propia Institución, con valores gubernamentales o cualquier otro bien, que a juicio del fiduciario satisfaga la garantía requerida.

En el año de 1998 con respecto al FOBAPROA El gobierno decidió llevar los \$552,000 millones a deuda pública lo no recuperado de los préstamos realizados a los bancos por medio del FOBAPROA. Pero no se pudo llevar a cabo, porque no es la solución correcta, por ello el congreso de diputados y senadores buscan una solución actualmente a finales del año de 1998.

Las causas por las que se dio el conflicto del FOBAPROA son:

- Recursos involucrados por \$62,000 millones de dólares.
- Los malos manejos en los bancos.
- La realización de operaciones ilegales, incluyendo los fraudes realizados de banqueros.

3.5 Lineamientos de la Política para el año de 1996

Los objetivos económicos para la economía de este año fueron.

Objetivos del año de 1996:

- Fomentar la rama exportadora en los diversos sectores económicos del país.
- Alentar a la actividad económica y a las exportaciones.

- Simplificación administrativa y seguridad jurídica a los contribuyentes, esto se refiere a la eliminación de trámites innecesarios lo cual provocará menos gasto a la empresa. Generalizando un marco legal que garantice medios de defensa y procedimientos que resuelvan de manera eficaz las inconformidades que se puedan presentar.
- Distribuir los recursos de manera responsable en los 3 ordenes de gobierno.

Proyecciones Económicas del año 1996

Con las políticas establecidas para este año se espera tener los siguientes resultados:

- Inflación de 20.5%.
- Producto Interno Bruto del 3.0% de incremento real.
- Las exportaciones en términos de 19.4% posición conservadora.
- La tasa de crecimiento esperada de 1.9%.
- Inversión total real del 4.0%.
- La contribución del gasto para fomentar la inversión será de .7%.
- La inversión extranjera se espera que ascienda 5 mil millones de dólares.
- Consumo privado presentará un crecimiento real de 1.6%.

a) Política del Gasto Público para el año de 1996

Algunos objetivos a seguir son:

- Crear condiciones para que haya un aumento en inversión.
- Se analizará que las acciones y medidas que se forman para el gasto sean eficientes y se aplicará una política de austeridad y racionalización del gasto a sectores no prioritarios.
- Fortalecer los programas de desarrollo social y de combate a la pobreza extrema (salud, educación, etc.).

b) Política cambiaria para el año de 1996

Se mantendrá en un régimen de flotación del tipo de Cambio del dólar, de acuerdo a la volatilidad de capitales.

c) Política Monetaria para el año de 1996

Uno de los problemas más grandes que enfrentó la economía mexicana fue la alta inflación y las expectativas de evolución.

Las medidas que se adoptaron fueron de acuerdo al programa de "Alianza para la recuperación económica" - Este programa fueron ajustes de precios en productos y tarifas del sector público, como un ajuste al salario mínimo.- Con dicho programa se basó el Producto Interno Bruto real y de inflación. Y para las tasas de interés en los "Criterios Generales de Política Económica" De estos ejercicios resultó que el aumento de la Base Monetaria sea

congruente con esos supuestos, sería de 18,000 millones de pesos, que equivale un 27% del saldo del cierre de 1995.

Además de tomar el criterio de la base monetaria, el Instituto Central determinó límites trimestrales para las variaciones de su crédito interno obteniendo la base de la siguiente manera; a la variación de la base monetaria se le disminuye la variación de los activos internacionales netos¹ (convirtiéndolos a dólares, con tipo de cambio actual).

La base monetaria real (emisión de billetes, cheques, y monedas. En circulación). Disminuyó 1.6 puntos porcentuales en relación con su saldo de cierre de 1995, debido a la disminución real de los salarios y el uso más frecuente de las tarjetas de débito.

Compensó en su totalidad el efecto monetario de los apoyos crediticios otorgados al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) y al Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL).

d) Política de deuda Pública para el año de 1996

Los objetivos a seguir para este año son:

- *Disminuir el costo de financiamiento del sector público.*

- *Extender la estructura de vencimiento de la deuda Pública.*

¹ Activos internacionales netos{ -(pasivos del Banco de México a favor de Fondo Monetario Int.)- (pasivos menores de 6 meses adquiridos por convenios con bancos centrales)}

- Reducir substancialmente la vulnerabilidad de la economía ante variaciones en tasas de interés, paridad cambiaria y los cambios repentinos en la composición de carteras de los inversionistas.
- Garantizar la obtención de las mejores condiciones de financiamiento en términos de monto, plazo y tasas de interés, a través de una estrategia de acceso a los mercados internacionales de capital. Que las amortizaciones sean lo más uniforme posible.

3.6 Balanza de pagos del año de 1996

Durante este año los inversionistas extranjeros temporales continuaron identificando proyectos rentables de inversión en México. Este año ingresaron 7,619 millones de dólares como inversión extranjera directa, de los cuales 4,624 millones de dólares correspondieron a nuevas inversiones en los siguientes sectores:

SECTOR	%
Industrial	57.1
Servicios	25.8
Comercio	8.7
Transporte y Comunicaciones	6.3
Otros	2.1

Los \$2,995 millones de dólares restantes se utilizaron para la reinversión de utilidades y cuentas entre compañías.

La economía en este año se presentó un incremento positivo en comparación con el año de 1995. De acuerdo con las cifras del INEGI. El Producto Interno Bruto creció un 5.1%, en comparación del año anterior. Se presentaron variaciones positivas a partir del tercer trimestre de 1995 y a finales de 1996.

3.7 Resumen económico de 1996

En lo que se refiere al gasto de consumo se favoreció por varios factores por el aumento de empleo y por lo tanto se generó el consumo. El crecimiento de consumo privado fue de 2.3 % y en el Sector público del 3.7% (con respecto al año de 1995).

La evolución del mercado laboral tuvo una recuperación en diversos factores, el incremento de empleo en el sector manufacturero. La tasa de desempleo generado de 1996 tuvo una tendencia a la baja para cerrar al 4.1% fue mucho menor que en 1995 que fue de 7.6%.

La tasa de ahorro interno fue de 20.3% del Producto Interno Bruto en comparación con 1995.

Los salarios medidos en términos reales no obtuvieron un incremento en el año, debido a la inflación.

La inflación se ubico en 20.5 % en Diciembre de 1996, lográndose debido al manejo de la política monetaria y el conjunto de políticas.

El saldo de la deuda del Sector Público de 100, 934 millones de dólares de diciembre de 1995 a 98, 285 millones de dólares al cierre de diciembre de 1996.

3.8 Lineamientos de la política para el año de 1997.

Objetivos del año de 1997

Crecer económicamente.

Aumento en la generación de empleos.

Estabilización macroeconómica .

Continuar estimulando a la rama exportadora.

Proyecciones económicas del año de 1997

- ♦ Se espera que el Producto Interno Bruto sea del 4% real.
- ♦ Obtener un balance público deficitario de 5 puntos porcentuales del Producto Interno Bruto.
- ♦ Se espera que la inflación acumulada alcance un 15% en relación por el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

- ◆ La inversión extranjera directa se situó alrededor de 1.2 puntos porcentuales del Producto Interno Bruto para que pueda financiar el déficit en la Cuenta Corriente.

- ◆ Continuar con el aparato productivo a la modernización , a través de un aumento de productividad y eficiencia.

a)Política Fiscal para el año de 1997

La política fiscal para este año se encaminara a impulsar el crecimiento a través de otorgar estímulos a la inversión y al empleo, y así incrementar el flujo de recursos que contribuya el desarrollo social (seguridad pública, impartición de justicia).

Acciones propuestas:

Fortalecer la recaudación fiscal promoviendo el pago oportuno de las contribuciones Facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y estimular la actividad económica de los particulares. La destinación de mayores recursos al gasto social y la inversión pública).

b)Política de Cambio estructural

Se continuará con el proceso de cambio estructural mediante la desincorporación de manteniendo un marco regulatorio equitativo, estimulando la inversión privada.

Se implantaron programas de beneficios adicionales a los deudores de crédito de vivienda. En Mayo se inició este programa el cual va a otorgar

facilidades para este tipo de deudores hasta 10 años, con descuentos escalonados en pagos mensuales acreditados hasta un 30% durante el primer año. Este programa tiene contemplado apoyar cerca de 900 mil deudores, de los cuales el 40% enfrentarán problemas de crédito de vivienda de interés social.

c) Política Monetaria para el año de 1997

En el transcurso de 1997, bajo el nivel de las tasas de interés. Esto impulsó al aumento de la actividad económica y del empleo.

La base monetaria en este año se incrementó 24,900 millones de pesos, pasando su saldo a 108,891 millones de pesos; el aumento sucedió por lo siguiente.

- ◆ El crecimiento económico del año 7%, superior a lo previsto de 4.5% del Producto Interno Bruto.
- ◆ Las tasas de interés fueron menores a las predeterminadas de CETES a 28 días promedio, para 1997 de 21.8% a 19.8%.
- ◆ Gastos efectuados con motivo de las campañas políticas.
- ◆ Gran impulsó de las Instituciones bancarias a promover el ahorro.

3.9 Balanza de pagos del año de 1997

A finales de 1997 la economía nacional decayó debido a la crisis asiática, ya que inversionistas contrajeron sus inversiones en países emergentes

(siendo uno de ellos, México). Otro factor fue la caída del precio del crudo. Por ello la moneda nacional se devaluó al 7.2% referente al dólar.

Durante el año de 1997 la evolución del sector externo de la economía mexicana se caracterizó por los siguientes aspectos:

- ◆ **Balanza Comercial superavitaria**, debido al aumento de exportación de **productos manufacturados** a los Estados Unidos y Canadá, con mayor volumen exportado al primero.
- ◆ **Caída del valor de las exportaciones petroleras** a consecuencia de disminuciones de los precios internacionales del crudo. Lo cual fue reducir ingresos nacionales, por lo que disminuye los precios estatales.
- ◆ **Alto ritmo de crecimiento** de las importaciones de mercancías, en respuesta a importantes entradas de capital, un mayor ritmo de actividad económica, dinamismo exportador y apreciación del Tipo de Cambio real.
- ◆ **Déficit moderado** en la Cuenta Corriente en la Balanza de pagos, equivalente a 1.8% del Producto Interno Bruto.
- ◆ **Aumento del superávit** de la Cuenta de Capital de la Balanza de Pagos sustentado en la entrada de recursos de Largo Plazo del exterior.
- ◆ **Importante desendeudamiento** del sector Público.
- ◆ **Inversión extranjera sin precedente** histórico.

- ◆ Acceso creciente del sector privado al financiamiento externo, principalmente a largo plazo, lo que permitió contrarrestar la debilidad de la oferta del crédito bancario interno.
- ◆ Flujos moderados de inversión de cartera en los mercados accionarios y de dinero.
- ◆ Acumulación de activos netos y de reservas internacionales netas por parte del Banco de México.

El Producto Interno Bruto sufrió variaciones positivas durante el año, se vio reflejado en las exportaciones de bienes y Servicios a 28.3% del Producto Interno Bruto, aunado mejor que en el año de 1996 que fue de 26.8 %.

La economía tuvo una fuerte recuperación en la formación de capital que los demás rubros de demanda agregada. Esto le ayudo al incremento del PIB por ende la capacidad de producción a su vez ayudo a la fuerza laboral, se incrementaron y se proporcionaron un incremento en los salarios.

Referente a la deuda interna se reestructuro uno de los programas del año de 1995, el cual fue de apoyar a los deudores que permanecieran en la cartera de clientes de la banca múltiple. Dicho programa facilitó la reestructuración de numerosos créditos y su conversión a UDIS. Pero posteriormente se dificultó por el alza de las tasas de interés, especialmente las nominales, a lo largo de 1995. El gobierno decidió pasar las deudas en UDIS (Unidades de Inversión), su interés es menor a las tasas nominales de los créditos que traían los deudores en viviendas. Uno de los beneficiados fueron los deudores de 6 millones de pesos adquiridos en moneda nacional,

en dólares, o en UDIS, contratados con anterioridad al 31 de Julio de 1996, y que fueran al corriente con sus pagos.

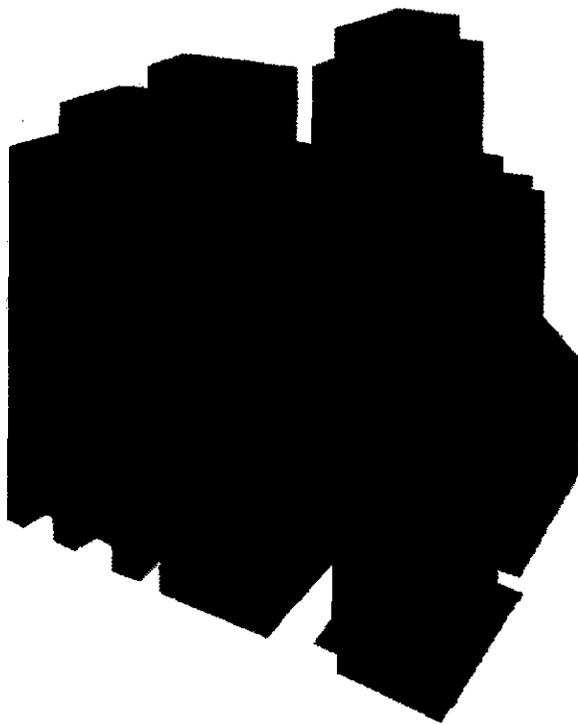
Los créditos que entran para el apoyo son los contratados en; Instituciones de banca múltiple, los de banca de desarrollo, los fideicomisos de fomento económico constituidos por el gobierno Federal, así como los concedidos por uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financieras. Descontados por la banca o por los referidos fideicomisos de fomento.

Y en deuda externa al cierre del saldo de la deuda pública se ubicó en 88, 321 millones de dólares monto menor al de 98 285 millones de dólares registrándose al año de 1996 (el saldo de la deuda externa no incluye valores en moneda nacional en posición de extranjeros ni las del Banco de México).

A continuación se da un pequeño panorama de la Cuenta Corriente:

CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS							
MILLONES DE DÓLARES							
CONCEPTO	1996	I	1997	II	III	IV	1997
CUENTA CORRIENTE	-2,330	-150	-1,135	-2,545	-3,668	-7,448	
BALANZA COMERCIAL	6,531	1,570	641	-309	-1,278	624	
EXPORTACIONES	96,000	25,099	27,440	28,176	29,716	110,432	
IMPORTACIONES	89,469	23,529	26,800	28,485	30,994	109,808	
SERVICIOS NO FACTORIALES	548	468	-102	-397	-499	-530	
SERVICIOS FACTORIALES	-13,940	-3,340	-3,137	-3,233	-3,079	-12,790	
TRANSFRENCIAS	4,531	1,152	1463	1,394	1,238	5,248	

CAPITULO II



**MICRO Y PEQUEÑA
INDUSTRIA EN MEXICO**

CAPITULO II

MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN MEXICO

1. Introducción

La micro y pequeña industria en la economía es importante, porque abarca un porcentaje mayor del total de la industria, además genera un mayor porcentaje de empleo que la grande industria.

Debido a la apertura comercial, la micro y pequeña industria ha sido afectada, reflejando poco crecimiento. El Estado al observar que la empresa mexicana no estaba preparada para competir con empresas de países desarrollados. Siendo que estas afectan en forma directa a la micro y pequeña industria; en las ventas. Generando que la producción se fuera a la baja. Es por ello que se empezó a implantar programas de apoyo a la micro y pequeña industria.

Las limitantes que se han encontrado en las micro y pequeñas empresas para poder afrontar las consecuencias de la apertura comercial son en el área administrativa, tecnológica, y financiero.

Según "Nacional Financiera" divide a las micro y pequeñas empresas de la siguiente manera:

MICRO EMPRESA.- Se considera máximo 15 personas, y el valor de las ventas totales son de 110 salarios mínimos anuales.

PEQUEÑA EMPRESA.- Se considera a la que ocupa 100 personas máximo, y el valor de sus ventas totales 1115 salarios mínimos anuales.

2. Factores internos que influyen para el crecimiento de la micro y pequeña industria

Antes de mencionar las limitantes influyentes para el crecimiento económico de la micro y pequeñas industrias es necesario dar las características de cada una de ellas:

Características de las micro empresa:

- ◆ Su organización es de tipo familiar.
- ◆ El dueño es el que proporciona el capital.
- ◆ Es dirigida y organizada por el propio dueño.
- ◆ Generalmente su administración es empírica.
- ◆ El mercado que domina y abastece es pequeño, ya sea local o regional.
- ◆ Su número de trabajadores es bajo y muchas veces son los dueños o los integrantes de su familia.

Características de las pequeñas industrias:

- ◆ El capital lo proporcionan dos o más personas físicas que integran una sociedad

- ◆ Su mercado es reducido, aunque menos limitantes que el de la micro empresa

Los obstáculos para el crecimiento económico que afrontan este tipo de empresas son las siguientes:

2.1 Limitaciones de carácter productivo

- ◆ Debido a que no se encuentran en grupo es difícil darles un programa de fomento.
- ◆ Su mercado es local por lo tanto se le dificulta competir con grandes empresas.
- ◆ Por lo regular es obsoleta la maquinaria, o inadecuada. Por lo tanto hace falta realizar un estudio del proceso productivo, de tiempos y movimientos.

TAMAÑO DE LA EMPRESA		
DIFICULTADES	MICRO	PEQUEÑA
	%	%
Alto costo de compra o recuperación	82.5	75.5
Falta de capacitación del personal	3.4	6.8
Insuficiencia de oferta nacional	2.6	2.3
Desconocimiento de como hacerlo	3.4	1.2
Inseguridad	2.6	2.5
Problemas de financiamiento	1	2.8
Otros	4.5	8.9
	100%	100%

EMPLEO DE MAQUINARIA Y EQUIPO		
	EMPRESA MICRO	EMPRESA PEQUEÑA
Utilización de la maquinaria y equipo	%	%
En tiempos ociosos	47.9	54.3
La ocupa todo el tiempo	46.2	35.6
No hace nada	1.5	3.9
Mantenimiento y/o reparación	1.7	3.3
La renta	0.5	2.2
Otro	2.2	0.7
	100%	100%

En la gráfica de arriba muestra las dificultades y el porcentaje de ellas que tienen los micro y pequeños empresarios. Según INEGI en su estudio de 1992.

Por la falta de un financiamiento no pueden tener los suficientes empleados para tener una producción mayor, por eso no puede mantener inventarios en un ciclo razonable y permanente.

Es difícil que la producción tenga calidad, si no con sistemas y equipos de medición.

Control de calidad

La micro empresa carece de sistemas y de equipos de medición de control de calidad; limitación que constituye probablemente la razón principal de su

incapacidad para convertirse en proveedor regular e importante en la industria grande y mediana o para incursionar en los mercados extranjeros.

Continuidad

Por falta de financiamiento no pueden mantener inventarios en un ciclo razonable y permanente de producción .

Productividad

No se cuenta con suficientes empleados para sacar la producción en un tiempo corto como las empresas grandes o medianas.

2.2 Limitaciones de carácter administrativo

Capacidades de negociación

Los reducidos volúmenes de operación individual de la micro empresa y como consecuencia, los montos poco considerables de venta de sus productos y de adquisiciones de materias primas e insumos, explican su limitada capacidad de negociación. Por lo tanto existen presiones de poderse financiar. Un efecto económico importante para no poder crecer es la inflación.

Gestión administrativa

Como se mencionaba anteriormente la administración se lleva en manera empírica, por ello no se tiene un análisis de la fijación razonable de sus costo, como de los precios, ni la cantidad de la producción.

Otro punto importante es que las decisiones las toma la familia por lo que carecen de un análisis es frecuente que los excedentes financieros sean destinados a las necesidades familiares en lugar de ser invertidos al negocio. En no pocas ocasiones se presenta con similares propósitos, la desviación del destino de recursos de capital de trabajo y, por supuesto de reserva de depreciación.

División del trabajo

En las micro empresas, y en particular en los talleres de carácter familiar, prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, con una carencia de división racional de trabajo lo que no sólo disminuye las posibilidades de especialización productiva sino que además repercute negativamente en los niveles de productividad.

Influye mucho que la mayoría de los micro empresarios tienen apenas los estudios básicos (primaria, y secundaria), en menor escala con los pequeños empresarios. O sea, que no se implanta una organización. Por lo tanto existe una acción individual.

Es importante que cada empresario ceda su capacidad de decisión individual en favor de la general.

Actitud ante el cambio

Considerando que una porción relevante los micro empresarios adquirieron su capacidad de trabajo a través del aprendizaje familiar o de su experiencia en el trabajo remunerado, tiende a presentarse una situación de resistencia al cambio.

Acceso al mercado

La micro empresa mantiene una reducida capacidad de influencia y de participación activa en los mercados de consumo. Su actitud de este campo suele ser más bien pasiva. Mucho tienen que ver los intermediarios y los consumidores.

Es necesario que el micro y pequeño empresario, tenga un método para cotizar sus productos (aparte de la contabilidad). Para tener un control en sus precios y poder competir en el mercado.

Según un estudio realizado por el Instituto Nacional Estadístico y Gráfico (INEGI), en el año de 1992, el 14% de los micro industriales contaban con un sistema de control de precios, y el 41% de los pequeños industriales.

Otro obstáculo para éstos es la promoción del producto, ya que para 1992 el 50% de ellos no efectúan ninguna propaganda, y los que la realizan utilizan los métodos más usuales (periódico y directorio telefónico) principalmente.

En este estudio se observó que el 72% de los micro empresarios, sus productos son para el consumo final, mientras tanto los pequeños y

medianos empresarios son el 49%, y lo restante se destinan para consumidores intermedios.

2.3 Limitaciones de carácter Jurídico

Estructura constitutiva

La mayoría de las micro empresas se ubican en una informalidad económica, por lo tanto no disponen de una estructura informal constitutiva.

Es una limitación del desconocimiento de la reglamentación que tienen los micro empresarios en menor por ciento los pequeños, ya que no aprovechan las facilidades que les da el Gobierno de acuerdo al sistema legal, todo esto se lo dejan al contador si lo tienen.

Obligaciones fiscales y laborales

Por lo regular en las micro empresas se da el incumplimiento de las obligaciones de carácter fiscal y de índole laboral. Esta situación de irregularidad se ha convertido no sólo en un obstáculo para canalizar ciertos apoyos a la micro empresa, sino que en muchos casos constituye una de las razones fundamentales por las que el administrador de una micro empresa se resiste a gestionar el acceso a los esquemas formales de financiamiento .

2.4 Limitaciones de carácter financiero

Por lo antes dicho, lógicamente que van a tener limitantes en su financiamiento como; liquidez, rentabilidad, garantías. Con mayor razón no existe formalidad en lo que respecta a su información financiera.

En el sistema financiero limita más a los micro empresarios para adquirir un crédito. Por ejemplo un banco comercial les pide los siguientes requisitos;

- ◆ Acta constitutiva.

- ◆ Designación de poderes con datos del Registro Público de la Propiedad, sección comercio.

- ◆ Copia de alta de Hacienda y Cédula del Registro Federal de Contribuyentes, expedida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

- ◆ Relación de cinco proveedores; conteniendo nombre, domicilio y teléfono.

- ◆ Carta solicitud del tipo de crédito, aplicación de recursos, monto y garantía ofrecida.

- ◆ Estados financieros *pro-forma* al plazo del crédito.

- ◆ Cuestionario debidamente requisitado .

- ◆ Estados Financieros (balance general con sus relaciones analíticas, Estado de Resultados), del ejercicio 1996, 1997 (dictaminados en su caso) y parciales de 1998, todos ellos firmados por el administrador o representante legal de la empresa.

- ◆ Curriculum de la empresa, la cual contendrá entre otros puntos: antecedentes de la empresa, giro, mercado, el fin con el que fue constituida.
- ◆ Manifestación de bienes del aval propuesto y firmada (en su caso), misma que debe contener ubicación, descripción y valor estimado de inmuebles, así como datos del Registro Público de la Propiedad de éstos.
- ◆ Copia anverso y reverso de identificación oficial de los avales propuestos y/o principal.
- ◆ Documentos a tomar (banco, plaza y clientes).

En el estudio que se realizó en 1992 por INEGI con la ayuda de NAFIN se obtuvieron los siguientes resultados con relación a lo que invierten los micro y pequeños empresarios.

RUBROS DE INVERSION	EMPRESARIOS	
	MICRO %	PEQUEÑA %
Maquinaria	15.3	25.8
Materia Prima	48	33.7
Instalaciones	14.2	22.2
Salarios	13.9	9
Fuera del negocio	5	4
Retroalimentación del capital	1.8	3.6
Otros	1.8	1.7
TOTAL %	100	100

3. Proceso Administrativo

Para que el micro y/o pequeño empresario pueda llevar una administración debe de tener una visión del proceso administrativo, por ello se da un *panorama general de las etapas que la conforman*:

3.1 Planeación

Para crear un plan se necesita fijar metas a nivel general, y un procedimiento adecuado para obtenerlos. Dentro de dicho plan se establecen objetivos específicos por cada sub-unidades (sus divisiones, departamentos, etc.).

Se conocen dos tipos de planes organizacionales:

a) Planes de un solo uso.- Se utilizan programas (establecen las actividades en general), proyectos (son las partes específicas del programa, incluyendo asignaciones y tiempo en realizarlos), y presupuestos (son los recursos financieros que se utilizarán para dicho programa).

b) Planes permanentes.- Incluyen políticas (las delimitantes para la toma de decisiones), procedimientos y métodos estándar (son un conjunto de instrucciones en un orden pormenorizado, para ejecutar una serie de acciones que ocurren a menudo o periódicamente), y las reglas (estableciendo que una acción específica debe o no llevarse a cabo en determinada situación).

3.2 Organización

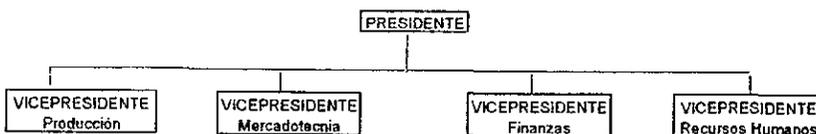
Una vez concluida la planeación, se deberá diseñar y desarrollar la organización para llevar a cabo los planes.

En general se realiza un organigrama en esta etapa, señalando:

- ◆ División del trabajo.- Cada casilla representa al individuo o subunidades que lleva la carga de trabajo.
- ◆ Gerente y subordinado.- Las líneas indican la cadena de mando.
- ◆ Tipo de trabajo que se ejecuta.- Las etiquetas o descripciones de las casillas indican las diferentes funciones o áreas de responsabilidad.
- ◆ Agrupación de los segmentos de trabajo.- La gráfica indica como se ha dividido las subunidades dentro de la entidad.
- ◆ Niveles gerenciales.- La gráfica indica la jerarquía gerencial.

Dicha gráfica debe de estar apoyada por información complementaria. Donde establezcan las actividades y autoridades de cada integrante, con el fin de lograr las metas generales.

Un ejemplo de un organigrama es el siguiente:



En la organización se diseña cada puesto, incluyendo sus actividades y el tiempo en realizarlo. Como:

- La especialización de actividades.
- Estandarización de actividades.
- Coordinación de actividades.
- Centralización y descentralización de la toma de decisiones.
- Tamaño de la unidad de trabajo.

3.3 Dirección

Una vez trazados los planes, decidida la estructura de la organización, el reclutamiento y adiestramiento del personal, el siguiente paso es hacer que se avance en la obtención de las metas definidas. A esta función se le conoce con varios nombres: dirección, liderazgo, motivación, estimulación y otros. Puesto que es el paso de motivar a la gente para realizar los objetivos.

3.4 Control

El trabajo administrativo se concluye con la implantación del control, por lo tanto; si no se establece es como no tener una administración. Ya que es la supervisión de los objetivos implantados en la planeación.

En esta etapa administrativa se realizan los ajustes. Como los siguientes son:

- ◆ Modificar las actividades de alguna manera para que los resultados se aproximen a lo planeado.
- ◆ Reconsiderar y tal vez, revisar el plan.
- ◆ Reevaluar los controles a fin de asegurarse de que son adecuados para el plan y sus objetivos.

También es necesario implantar políticas para la protección de los activos, para la supervisión de actividades, etc.

4. Administración financiera

Para entender el concepto de administración financiera tenemos que saber ¿qué es finanzas? **FINANZAS**; es el administrar el dinero para gastarlo e invertirlo. Ahora podemos dar la definición de administración financiera. En sí es el *dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio, ya sea lucrativo o no lucrativo*. Sus tareas van desde la presupuestación, la predicción financiera y el manejo del efectivo hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y el procuramiento de fondos.

El administrador financiero debe de realizar un análisis interno como externo de la entidad, o sea; un estudio microeconómico y macroeconómico. Para evaluar si en las condiciones de la empresa puede sobrevivir ante los hechos y eventos económicos que le atañen. Dentro de este análisis debe de estudiarse el entorno legal característico de la empresa comercial, la cual

puede estar organizada como propiedad individual, sociedad personalista o sociedad anónima.

La macroeconomía también está influida por las acciones de la política monetaria emprendidas por el sistema de la reserva internacional. El abasto del dinero de la nación y la disponibilidad del crédito pueden ser influidas directamente por las decisiones de la política monetaria relativas al nivel de las reservas requeridas y por las tasas de descuento de préstamos establecidos por los bancos comerciales que sean miembros del sistema de la reserva internacional. La venta de instrumentos financieros que utiliza el gobierno (Tesobonos, Petrobonos, Cetes, etc.) ayudan a lograr los objetivos de la política monetaria.

Para las micro y pequeñas empresas es necesario que el papel del administrador financiero lo dejen en manos del contador. Ya en las grandes empresas se dividen en tesorero (consiste en coordinar las actividades financieras, como la planeación y la percepción de fondos, la administración del efectivo, la toma de decisiones de gastos de capital, el manejo de créditos y la administración de la cartera de inversiones). Y el contralor funciona como responsable de la actividad contable de la empresa que consiste en la administración fiscal, el procesamiento de datos y la contabilidad de costo y financiera. En sí puede decirse que el administrador financiero es que toma las decisiones de riesgo o rendimiento de las inversiones.

5. Factores externos que influyen para el crecimiento de la micro y pequeña Industria.

5.1 Devaluación

La devaluación es la cantidad de pesos que se intercambian por un dólar como explica Luis Pazos tiene dos modalidades: a) Pérdida del poder adquisitivo del dinero o disminución de los bienes y servicios que se pueden comprar con él, b) Pérdida del valor de una moneda en relación con las monedas extranjeras. Por lo tanto el tipo de cambio es soportado por las Reservas Internacionales de un país. A causa de la devaluación puede haber flotación de la moneda, ya que hay una paridad con el dólar ya sea para revaluarse (bajar el precio del Tipo de cambio) o devaluarse (aumento del Tipo de cambio), para ello varios países ponen en práctica la política económica llamada flotación, que consiste en establecer el tipo de cambio frente al dólar por medio de la oferta y la demanda de una moneda u otra, por ejemplo si existen muchos compradores de pesos mexicanos al nuevo tipo de cambio, éste tenderá a disminuir y si es lo contrario el dólar aumentará.

La devaluación da como resultado la inflación. Las causas de la devaluación son:

- ◆ Por el aumento de los gastos públicos no sustentados por la producción de los bienes y servicios del país.
- ◆ El gobierno al no tener lo suficiente para financiar los egresos públicos utiliza algunos de los siguientes mecanismos o los tres al mismo tiempo, los cuales son;

- ◆ Fabricar billetes y monedas.

- ◆ Contratar deudas tanto afuera como adentro del país.

- ◆ Aumentar la recaudación fiscal.

- ◆ Tener relaciones comerciales con Estados Unidos, ya que el mercado nacional debe ser atractivo para los países extranjeros, especialmente para el mencionado, por ello hay que equiparar el peso con el dólar , puesto que un país necesita de divisas para tener una economía estable.

Con Salinas de Gortari hubo una devaluación pequeña de 41.4% con una inflación mayor de 118% (acumulado de 1 de Diciembre de 1988 a 30 de agosto de 1993) , lo cual se ve que hay un desequilibrio entre las dos variables económicas . En su sexenio se llegó a pagar N\$3.2560 por un dólar, siendo que en ese momento lo real en el tipo de cambio era ofrecer N\$ 4.1677. Aquí se ve que se están disfrazando los datos ya que la base para sacar el tipo de cambio es la diferencia de la inflación entre México y Estados Unidos. Y la base que estaban tomando en cuenta en el sexenio de Salinas de Gortari es tomando en cuenta el saldo de la balanza comercial.

En el sexenio de Carlos de Salinas de Gortari se deslizó el tipo de cambio para tenerlo más bajo a lo que debería estar. Como se observa en la siguiente tabla:

PERIODO	DESLIZAMIENTO
Enero 1989-Mayo 1990	1 peso diario
Mayo 1990-Noviembre 1990	80 centavos diario
Noviembre de 1990-Nov. 1991	40 centavos diario
Nov. 1991-Octubre 1992	20 centavos diario

*nota: Posteriormente se regreso a 40 centavos diarios.

Y el déficit en esta cuenta creció en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari ya que esto indica fuertes presiones de devaluación como se vio cuándo Ernesto Zedillo empezó como ejecutivo , ya que el anterior dejó la economía muy dañada. Esto provocó una elevación de tipo de cambio, ya que el 20 de Diciembre de 1994 se elevó a \$3.4635 y para el 23 de Diciembre estaba a \$ 6.00 por dólar .

5.2 La inflación

"Es como lo menciona Alonso Aguilar " la inflación es un fenómeno económico de amplias raíces y repercusiones sociales y políticas, mediante el cual se registra un alza rápida, generalizada y sostenida de los precios de las mercancías, es decir, de todos los bienes y servicios producidos en una determinada sociedad. La inflación no es otra cosa que la llamada carestía de la vida, a la cual hacen referencia las más diversas capas del pueblo mexicano".

Una de las causas de la inflación es una emisión de dinero superior a la que requiere la economía, por lo tanto para eliminarla habría que dejar de emitir moneda, aunque muchos gobiernos no están de acuerdo con este método. Una manera de contrarrestarla es controlar los aumentos de precios que produce la emisión de circulante; eliminando trabas, como la disminución de los impuestos a las importaciones, y simultáneamente mantener fijo el tipo de cambio.

Las mayores importaciones requieren de divisas adicionales del exterior, por ello el gobierno trata de atraer capitales del exterior aumentando las tasas de interés, aunque provoca la desaparición de industrias nacionales.

Finalmente no se puede sostener el flujo creciente de capitales que requiere este esfuerzo "anti inflacionario" dándose como consecuencia la devaluación. Con esto los precios de las mercancías se ajustan al verdadero valor de la moneda, que durante un tiempo fue ocultado por las importaciones.

En conclusión la única manera de eliminar la inflación es mantener una emisión monetaria prudente.

Cuando la inflación está equilibrada es menos del 1% mensual, la alta es mayor del 1% y menor al 2% mensual, y la muy alta es cuando la inflación llega al 2% mensual y menos del 9%.

La política de Carlos Salinas de Gortari respecto a la inflación fue establecer programas de ajuste, que implicaban una política de reducción en el gasto público, el control del circulante vía encarecimiento del crédito, la política salarial que consiste en congelar salarios; así como adoptar un tipo de cambio semi fijo. Despedir a miles de burócratas y privatizar la mayor parte de empresas paraestatales; según dando un saneamiento a las finanzas públicas, pero no fue real ya que se elevaron los sueldos de gerentes o de puestos altos que ocupaban en las empresas o paraestatales lo cual no ayudó mucho.

Se puede observar que el último año de la presidencia de Salinas de Gortari la inflación acumulada de Diciembre de 1993 a Diciembre de 1994 fue de 7.1% en relación con el año anterior. Por lo que hace a los precios

productor, en 1994 la variación del Índice Nacional, sin incluir los precios del petróleo crudo de exportación, también fue de 7.1%.

" La moderada inflación de Enero a mediados de Diciembre de 1994, es atribuible a varios factores; a) La consolidación de la apertura comercial de la economía, que ha roto situaciones monopólicas y ha dado una mayor flexibilidad a la oferta de bienes y servicios para responder con rapidez ante aumentos de la demanda interna sin provocar elevaciones de precios, b) La reducción de los márgenes de comercialización de los bienes importados o con un contenido importado considerablemente y, en consecuencia, de los productos internamente, c) Una política orientada a disminuir la inflación. Por todos estos factores, la elevación del tipo de cambio dentro de su banda de flotación, que se registró de Febrero al 19 de Diciembre de 1994, tuvo un impacto limitado sobre el crecimiento de los precios.

En la siguiente tabla muestra los índices nacionales de precios al consumidor, comparándola por años.

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR			
CONCEPTO	Variaciones en porcentos		
	DIC.92 A	DIC.93 A	PONDERACION
	DIC.93	DIC.94	EN EL INDICE
	%	%	%
INDICE GENERAL	8.00	7.10	100.00
Canasta básica (C.B.)	7.50	8.10	35.29
Públicos	11.20	7.60	8.59
Privados	6.00	8.30	26.70
Mercancías no incluidas (C.B.)	6.60	5.10	31.54
Servicios no incluidos (C.B.)	10.40	7.60	28.29
Frutas y legumbres	2.60	6.10	4.88

" Los precios dependen en gran medida a la inercia salarial, ya que en Diciembre de 1993 a Diciembre de 1994 los precios aumentaron a 7.6%, mientras que los salarios lo hicieron a 7.3%.

La gráfica siguiente fue realizada por el Banco de México. Aquí se demuestra que la inflación se redujo a 57.7% cuando asumió el poder Carlos Salinas en Diciembre de 1988, a 11.9% en Diciembre de 1992.

AÑOS	PIB CRECIMIENTO ANUAL	INFLACION ANUAL	SALARIOS MINIMOS A FIN DE AÑO	% INCREMENTO SALARIAL	TIPO CAMBIO PÉOS X DÓLAR
1988	1.10	57.70	7,252.00	-	2,300.00
1990	2.20	29.90	9,138.00	18.00	2,340.00
1991	3.60	1.90	10,786.00	12.80	2,380.00
1992	2.60	11.90	13,300.00	9.20	2,385.00
1993	0.04	8.90	N\$14.27	7.00	2,390.00

*nota . Hasta octubre de 1994, el tipo de cambio era de N\$ 3.4

Por otro lado, el aumento de las mercancías no incluidas en la canasta básica fue de 5.1% del año anterior. Los factores que influyeron son;

- ◆ La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio hizo bajar los precios de las mercancías, ya que disminuyeron los aranceles de importación en este tipo de bienes a .6%.
- ◆ El crecimiento de la economía informal es un factor que también debió influir en el nivel de precios de este tipo de bienes.

" El ascenso de los precios de productos se debió al incremento de 20.3% (12.7% elevación de los precios externos, y el resto por el ajuste al tipo de cambio); de los bienes de exportación, por la evolución de los precios internacionales de los productos que México vende al exterior y a la depreciación del tipo de cambio. " ⁴

" La elevación del Índice Nacional de Precios al consumidor de Diciembre de 1994 a Diciembre de 1995 fue de 51.97%, debido al ajuste del tipo de cambio ocurrido el Diciembre de 1994 de 49.7% y la depreciación de la moneda nacional a lo largo de 1995. Afectó directamente los precios de las mercancías en su mayoría comerciadas internacionalmente". También la política monetaria y fiscal adoptada, la moderación de los ajustes salariales y el débil ritmo de la actividad económica durante 1995; limitaron la transmisión del ajuste cambiario a los precios. Por lo que algunos empresarios absorbieron este gasto a sus utilidades.

El gobierno ante esta situación y para no afectar las finanzas públicas adoptó las siguientes medidas;

En abril de 1995 la tasa general del Impuesto al Valor Agregado se aumentó del 10% al 15%(salvo en zonas libres y fronterizas, manteniéndose el 10%)

Aumentó gasolina, gas doméstico, tarifas eléctricas y de aquellas que cobran ferrocarriles Nacionales de México, aeropuertos y servicios auxiliares, y caminos y puentes federales.

⁴ Informe anual del Banco de México del año de 1994

Posteriormente, a finales de Octubre de 1995, se concertó la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), foro en el que se acordaron los principales elementos del programa económico para 1996. Entre los acuerdos entonces alcanzados, figuraron ajustes de 7% algunos precios y tarifas del sector público, tales como los de la gasolina, diesel y tarifas eléctricas, además de un 10% al salario mínimo, que entrarían en vigor en Diciembre de 1995. Si bien los citados ajustes a precios y tarifas públicas se reflejaron en el muy corto plazo en mayores tasas de inflación, a la postre están resultando fundamentales para lograr la estabilización, ya que contribuyen a mantener las finanzas públicas.

Por otra parte los precios de algunos bienes y servicios incluidos en la canasta básica tuvieron ajustes por lo de la alza de 1995 debido a la devaluación del 20 de Diciembre de 1994, esto es para evitar subsidios que causen desabasto.

Como se ha establecido que el Índice Nacional de Precios al Consumidor es el que establece la inflación, por ello se mencionan los cambios de un año a otro de dicho Índice (para todo el año de 1996 ascendió a 3.59%, viéndose afectado por las variaciones del Tipo de Cambio en los últimos meses de 1995 y por la aplicación de la primera fase de la Alianza para la Recuperación Económica (ARE). * 4

" A fines de Octubre de 1996 se suscribió la Alianza para el Crecimiento (ACE), pacto en el que se acordaron aumentos del 8% de los precios de las gasolina y diesel, 10% de electricidad industrial y el 17% salarios mínimos entrando en vigor en Diciembre de 1996.

⁴ INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO DEL AÑO DE 1995

Aunque los precios fueron mayores a lo previsto del ARE se logró abatir la inflación. Se pueden citar al menos 2 factores fundamentales coadyuvantes a dicho logro. A) evolución del Tipo de Cambio a lo largo de 1996. B) el comportamiento de las remuneraciones a la mano de obra (sueldos, salarios y prestaciones).

Quando los ajustes salariales son congruentes con los objetivos inflacionarios preestablecidos, es posible un rápido abatimiento de la inflación, lo cual propicia el aumento de las percepciones reales de los trabajadores en el futuro. “⁵

Para la inflación de 1997 tuvo una reducción a comparación del año anterior, ya que el Índice Nacional de Precios al Consumidor fue menor su aumento a 1996, ascendiendo a 15.7% muy cercano a lo estimado de 15%. Siendo 12 puntos porcentuales menores al correspondiente del año antecesor (27.7%).

Cabe destacar que la inflación de ese año se vio influenciada por las variaciones del Tipo de Cambio ocurridas a finales del año de 1996, por los aumentos de los salarios contemplados en la Alianza para el crecimiento (ACE).

Los artículos que se ajustaron a inicio de Diciembre de 1996 fueron; la gasolina industrial y la electricidad, a parte del desliz mensual durante 1997. Esto trajo consigo un aumento de salario mínimo con un aumento del 17% de acuerdo al de Diciembre de 1996.

⁵ INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO DEL AÑO DE 1996

5.3 La crisis económica

Los factores que influyeron para la crisis de 1994 son; que en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari no se disminuyó mucho el gasto burocrático, llamado Gasto Corriente, puesto que en 1982 era de 2.7% , y en 1992 a 2.6% del Producto Interno Bruto.

Lo cual provoca que el gobierno necesite más de efectivo para respaldar este tipo de gastos y para ello como se dijo anteriormente la forma de recaudar se puede dar de tres formas ;

- ◆ Aumentar la recaudación fiscal.
- ◆ Préstamos internos y / o externos.
- ◆ Emisión de billetes.

Los dos primeros fueron utilizados en el sexenio de Carlos Salinas y esto causo una inflación o aumento de precios.

Inflación en el sexenio de Carlos Salinas es de 118%, y su devaluación de 41.4% .

En la crisis de 1994 se presentaron los siguientes efectos económicos

Crecimiento negativo del producto Interno Bruto y drástica reducción de la inversión.

- ◆ Aumento del desempleo y subempleo y reducción del precio de la fuerza de trabajo.

- ◆ Dificultades crecientes en las finanzas públicas.

- ◆ Incapacidad para enfrentar los compromisos de pagos con el exterior.

- ◆ Fuga de capitales principalmente hacia Norte América.

El último punto es claro cuando hay inseguridad en el país y sobre todo cuando las tasas de interés son bajas, ya que al inversionista lo que le interesa son los réditos de su capital prestado. Lo vemos claro en lo que sucedió a finales de 1994 aquí en México, con la muerte de Colosio y la rebelión en Chiapas, en este tiempo hubo mucha fuga de inversiones de extranjeros lo cual provocó un fuerte desequilibrio en la economía. El concepto de Crisis desde un punto de vista capitalista es la ruptura del equilibrio entre la producción y el consumo por lo que se caracteriza sobreproducción. La crisis se manifiesta mucho en micro y pequeñas empresas como medianas empiezan a quebrar, la producción y la circulación disminuyen drásticamente, aumenta el desempleo y subempleo y, en general hay un fuerte desequilibrio comercial, monetario, crediticio y sobre todo entre oferta y demanda. La crisis económica en el sistema capitalista es periódica e inevitable debido a la anarquía de la producción (cada capitalista decide qué, cómo y cuánto producir). A veces se produce más de la demanda que tiene cierta mercancía lo que provoca el desempleo y subempleo, además que provoca desequilibrios comerciales, financieros, crediticio y monetarios.

Uno de los factores principales que influyó para la crisis de 1994 fue la utilización del sistema económico neoliberal que viene desde Miguel de la

Madrid hasta nuestros tiempo con Ernesto Zedillo. Para dar una idea sobre ella se dan los lineamientos a seguir de este método económico o política económica:

- ◆ Reducción del gasto público.
- ◆ Eliminación del déficit presupuestal, liquidado todo tipo de subsidios (incluyendo alimentos y transporte barato para los pobres) .
- ◆ Reducción del tamaño del Estado, despido masivo de burócratas a quienes se considera altamente negativos y privatización de empresas para estatales.
- ◆ Mayor libertad económica para los empresarios, banqueros, industriales y comerciantes, lo que quiere decir que debe eliminarse todo tipo de controles a los empresarios. Es decir menor intervención del Estado en la economía.

De lo anterior se deriva que se eliminen los controles de precios, que no se limiten las ganancias, que no se grave al capital y que los salarios se fijen en función de las leyes de la oferta y la demanda.

Desde el ángulo del sector externo, se recomienda la apertura total e indiscriminada a la inversión extranjera y a las mercancías provenientes del exterior. Para ello se hace necesario un gobierno altamente sumiso a la inversión extranjera. Esto implica leyes que permitan el libre movimiento de capitales y mercancías del exterior, a fin de atraer inversionistas extranjeros que se consideran los salvadores de la nación. En una palabra viene hacer una política desnacionalizante y subordinada a interese del exterior. Por lo tanto, viene a ser necesario una política cambiaría altamente flexible que

permita que entren y salgan libremente los capitales nacionales y extranjeros sin intervención por parte del Estado. Por ello en los ajustes fondo monetaristas, lo primero que se exige al país endeudado es que elimine todo tipo de controles cambiarios. Libre oportunidad de especular en bolsa de valores globalizadas mundialmente." ⁶

6. Desarrollo de la micro y pequeña industria del calzado en piel a partir De 1994 hasta la fecha.

.6.1 Panorama general financiero y económico de años recientes.

En el año de 1993 la micro y pequeña industria del calzado mantenía el 95.5% (80.0% de micro y el 15.5% de pequeños industriales) del sector industrial, ocupando el 35.4% de los empleos en el ramo.

En la crisis de 1994 muchos que tenían obligaciones con el banco pasaron a estar en la cartera vencida del banco, porque no pudiendo pagar los *intereses de deudas principalmente de créditos en dólares. Como se explico en el primer capitulo. Viendo esta situación el Banco tomó la decisión de cerrar los créditos bancarios a los industriales o empresarios. Lo que hizo desaparecer algunas micro, pequeñas empresas.*

" Por otra parte la devaluación de 1994 encareció el precio de los productos importados, entre ellos el del calzado, cuyas importaciones cayeron en 1995 a 9 millones 300 mil pares, que representan una disminución del 65% con respecto al nivel del año inmediato anterior. Los dos años posteriores a la devaluación mostraron la misma tendencia decreciente en las importaciones. Inclinación a revertir a partir de 1997.

⁶ El neoliberalismo en México

En si este tipo de industrias se caracterizan por tener una orientación al mercado local, por su ubicación en actividades de bajo valor agregado, por ser intensivas en trabajo y por contar con una tecnología rudimentaria. Por lo que le afectó que se abriera el mercado al exterior, ya que se inició con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, por lo tanto desaparecieron muchas micro y pequeñas industrias como se ve en el siguiente cuadro.

AÑO	MICRO VARIACION	PEQUEÑA VARIACION
1985	64,549	15,865
1991	99,695	20,279
1994	98,165	18,372
1995	81,013	16,461

Con los datos anteriores se nota el decaimiento de la micro y de la pequeña industria debido a la apertura del mercado como ya se afirmó, así trajo consigo una flexibilización de precios, la eliminación de estímulos fiscales sectoriales, la actualización del marco regulatorio en materia de tecnología e inversión extranjera y, centralmente, una fuerte desregulación del comercio exterior.

La crisis de 1994 agrava la situación de estos pequeños establecimientos. Sus efectos más importantes sobre la micro y pequeñas empresas no fueron solamente la falta de liquidez, la elevación de las tasas de interés y la suspensión de los créditos, sino principalmente una fuerte contracción de la demanda que redujo aún más al caído mercado nacional. Ya debilitado por la competencia de productos importados, muchos de ellos a precios de "dumping". Según datos del periódico "El financiero", sólo en los dos primeros meses de 1995 cerraron 19,300 establecimientos productivos, de

los cuales 1.2% correspondieron a medianas empresas, 9.9% a pequeñas y 88.9% a las micro.

El Producto Interno Bruto en 1995 mostró una contracción del mercado, por una posición deudora tanto en las empresas como en las familias, principalmente con el sistema financiero (el incremento en las tasas de interés real y nominal), ya que decayó a 6.2% al del año antecesor. La disminución del ingreso monetario tanto familiar como a nivel industrial, hizo que hubiera una contracción en el gasto de inversión.

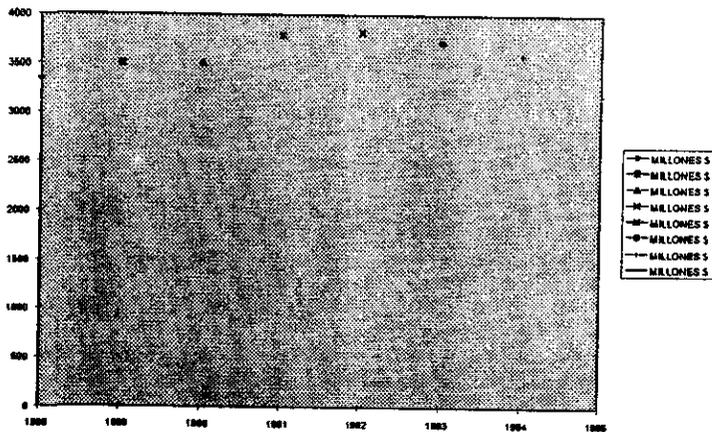
Cabe mencionar que el Producto Interno Bruto en 1996 mostró una recuperación de 5.1% con relación a 1995. Notándose un aumento del ahorro interno. Debido al apoyo del gobierno a las empresas endeudadas con el sector financiero. Esto fue por los programas de apoyo que el gobierno proporcionó al sistema financiero, con lo del FOBAPROA, la reinversión de deudas a las Unidades de Inversión (UDIS), por medio del Banco de México.

En lo que se refiere al año 1997 creció el Producto Interno Bruto a 7% en comparación del año anterior. Esto fue debido a la demanda interna en consumo e inversión, al mayor dinamismo en las exportaciones, y la disminución de las tasas reales y nominales.

Afectando así el Producto Interno Bruto en el ramo del calzado como se ve en la siguiente gráfica.

P.I.B.POR SECTOR INDUSTRIAL (TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL, EN MILLONES DE \$

P.I.B. DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO



En 1995 el consumo nacional cayó 22.2% y aumentaron 127% las exportaciones. Las ramas más afectadas han sido aquellas donde predominan las micro y pequeñas empresas que orientan su producción no sólo al mercado nacional sino a sectores de escasos recursos, por lo cual sus productos tradicionales, de precios bajos y de calidad media, debieron enfrentarse con las importaciones a precios dumping de productos provenientes principalmente de los países asiáticos. Entre las ramas más afectadas por la apertura y la crisis se encuentran:

Otras ramas de la industria como la del calzado y del cuero, han sido las más afectadas por la crisis del año 1994, puesto que han permanecido con tasas negativas.

Las micro y pequeña industrias del calzado a nivel nacional según INEGI en el año 1994, integraban 96.8% de establecimientos de este sector, con

un personal ocupado en éste de 53%. Tan sólo en el sector del cuero para el calzado. Sus establecimientos de micro y pequeñas industrias curtidoras son de .5% y personal ocupado de 2.5%. En lo que respecta a estos sectores en el país.

Se presentan unas gráficas para que se tenga una mejor visualización de cómo la crisis de 1994 le afectó mucho a lo que es el sector de la curtiduría y del calzado. Ya que antes de este hecho económico utilizaban el 60% de la capacidad productiva . En los primeros 6 meses de 1995 se redujo a 45% de la capacidad instalada. Durante este lapso cerraron más de 300 empresas, por lo tanto, disminuyó el personal ocupado a lo que se refiere en este sector.

	DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO								
	% 1985	% 1986	% 1987	% 1988	% 1989	% 1990	% 1991	% 1992	% 1993
P.I.B.	3	-5.5	-14	-2.8	3.5	0.8	-3.8	-9.7	-1.8
VOLUMEN DE PRODUCCION	s/d	-5.5	3.8	-2.7	5	0.36	4.2	-3.5	-8.6

"Los Estados que más se dedican a la industria del calzado en México son; Guanajuato, Jalisco y el Estado de México. Juntos cubren el 83% de la producción nacional del calzado. Se da una lista de acuerdo a su producción;

- ♦ Guanajuato el 51% en producción (en datos del año 1998 se establece al 55% de la producción)

- ♦ Jalisco el 20% .

- ♦ Estado de México el 12% Jalisco es el que impone los diseños aquí en México, también es el principal fabricante de calzado para dama, arte de piel en artesanías y muebles. Su calzado tiene una buena calidad a nivel mundial.

Una característica de la industria del cuero y del calzado es la de formar distritos industriales, de tal manera que se localizan en una región varias partes de la cadena productiva. Sin embargo, la concentración regional es mayor en el Estado de Guanajuato. Ya que genera 50,000 empleos directos y más de 200,000 indirectos. Así, en tanto que para el Estado de México la industria del calzado contribuye sólo con 1.7% del empleo industrial total del estado, en Jalisco este porcentaje es del 10% y en Guanajuato del 35%. La recesión en el año de 1995 fue más fuerte éste último estado.

En Jalisco existen más de 1000 fábricas de calzado y de artículos de piel los cuales en su mayoría se ubican en la ciudad de Guadalajara; por lo regular son micro y pequeñas industrias del calzado, las que producen 75 millones de pares, que significan el 20% de la producción nacional.

Anteriormente confirmamos que el calzado jaliscoense es de buena calidad, por lo tanto puede competir en el mercado internacional. Esto es posible porque cuenta con una experiencia de más de cien años en la producción del calzado, mejorando sus procesos de producción y tratando de actualizar la tecnología. La industria del calzado en Jalisco es una gran rama de gran poder generador de empleo y divisas.

Su capacidad exportadora se ha incrementado en forma importante en los últimos años y actualmente exporta casi 7 millones de pares anuales. Le

exporta a E.U., Canadá, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y algunos países de Centroamérica.

"Lo que le a ayudado mucho a las industrias de calzado en Jalisco son los eventos que se realizan hace más de veinte años, donde se exponen los temas de calidad, y las modas, especialmente en calzado para dama y niña como artículos de piel"⁵

En el cierre de 1996 el dólar estuvo a \$7.9 y en 1997 empezó con \$8.07. Aquí las importaciones siguen creciendo incluyendo el calzado. Para ello se ha pensado nuevamente establecer el impuesto a las importaciones de calzado chino, ésto es para proteger el mercado nacional.

La industria del calzado de Guanajuato ha abierto su mercado instalando exposiciones de sus productos en donde van industriales y/o comerciantes extranjeros, con el fin de encontrar el zapato mexicano. La exposición se llama Salón de la Piel y del Calzado (SAPICA); por lo tanto tienen que mejorar la calidad, precio, y el diseño del zapato. Lográndolo con créditos, o capitalizando sus utilidades. Aunque México ha aumentado las exportaciones en 1996 a 34.1% (25 millones, 960 mil, 851 pares), de los cuales el 55% de lo exportado es de Guanajuato. La mayoría de las exportaciones son dirigidas a Estados Unidos.

Nuevamente los países orientales van a exportar calzado a México por tener devaluada su moneda. Por eso invitan a los empresarios del ramo a ser más eficientes en todas sus áreas, y si es posible a unirse con otros empresarios para poder sobrevivir ante la situación económica actual.

⁵ Flor Bromn Grossman y Lilia Dominguez, Globalización y restructuración de la industria del calzado.

Aunque en Guanajuato en 1997 se alcanzó el nivel más bajo en el uso de la capacidad instalada en los últimos 10 años, no obstante que la producción fue menor a la de otros años anteriores.

Lo que se espera por medio de SAPICA es la mayor utilización de la maquinaria instalada. Teniendo una más rápida recuperación del equipo.

En 1996 la capacidad instalada era de 91,891 millones de pares, en 1997 de 92,535 millones de pares producidos.

Producción y consumo

De 1989 a 1994, se redujo cada año 4.7% de la producción debido a las importaciones como se informó anteriormente. Para combatir este problema de la industria del calzado, el gobierno impuso en 1993 cuotas compensatorias a las importaciones del calzado Chino, aunque esto no resolvió totalmente el descenso esta industria, ya que entre 1985 a 1994 el calzado en cuero y piel decayó más que el calzado sintético.

Precios, costos y márgenes de utilidad

En el año de 1988 - 1994, el precio real del calzado disminuyó 2.7% promedio anual, tasa inferior a la reducción del 5.8% del tipo de cambio real en el mismo período. Sin embargo, por tipo de calzado, la evolución de precios fue distinta:

- ♦ El precio del calzado de cuero fue afectado por el abaratamiento del calzado sintético, ya que el consumo de calzado de plástico aumentó 14.7%, mientras que el consumo del de cuero disminuyó 2.9%.

En contraste, en 1989 - 1993, el precio del calzado de plástico se deterioró 8.5% anualmente en términos reales. A partir de 1993, los precios reales se incrementaron debido a la imposición de cuotas compensatorias contra los países asiáticos de bajos ingresos.

El precio del calzado de tela se deterioró en menor proporción que del calzado de plástico. Sin embargo, como en el caso del consumo de calzado de cuero, se observó una sustitución de calzado de plástico importado debido a la mejor calidad y precio de este último.

En la elaboración de calzado se utiliza mano de obra por, lo que la competitividad del sector es muy sensible a las remuneraciones a ese factor. En 1994 las remuneraciones representaron el 29.5% de los costos de producción. Sin embargo, el deterioro de los salarios reales en los dos años posteriores redujó esa participación a 20.2% en 1996.

En el año de 1992 a 1996, el margen de utilidad a ventas se deterioró sistemáticamente (pasó de 14.4% en 1992 a 3.6% en 1996) por la reducción del mercado interno deprimido (después de la misma). El calzado de cuero tuvo un deterioro de 14.3% en 1992 a 7.9% en 1996, observándose una reducción de la utilidad debido al incremento del precio de las materias primas. En cambio el calzado de plástico fue el menos afectado en el aspecto de sus utilidades; a pesar de la gran cantidad de importación.

Como se expresa en la siguiente tabla en porciento del costo de cada tipo de zapato.



PRECIO DE CALZADO (Costo simbolizado en por cientos de 1994 por par de zapatos)

Impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC)

Con las negociaciones efectuadas en el marco del TLC, las fracciones arancelarias de la industria del calzado se desgravaron de manera inmediata a la entrada en vigor del TLC: 24%, 29% y 42% de Estados Unidos, Canadá y México, respectivamente, y el remanente un período máximo de 15 años. Estos términos y condiciones negociados, no proporcionaron en el corto y mediano plazo mejores posibilidades de ingresos a los mercados de nuestros socios, ya que los plazos de desgravación son amplios y países como Taiwan tiene arancel cero para ingresar sus productos al mercado de Estados Unidos. Los industriales mexicanos de calzado consideran necesaria una revisión para acelerar la desgravación arancelaria.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

En el año de 1996 se incrementaron aún más las exportaciones de calzado, las cuales ascendieron alrededor de los 20 millones de pares de zapatos; es decir 80% superior al mismo periodo de 1995 y con un importe de 173.2 millones de dólares.

Descripción del sector

La composición del consumo de calzado ha variado. El consumo de calzado de cuero y de tela redujo su participación en el consumo total del calzado de 44% y 32% en 1989 a 39% y 24% en 1996, respectivamente. En contraste, con la utilización del de plástico aumentó su participación de 24% en 1989 a 37% en 1996.

Las industrias micro y pequeñas tienen pocos empleados como característica de éstas. De acuerdo con el censo industrial de 1989, los establecimientos de las micro y pequeñas industrias constituyen el 87% del total y generan el 19.6% del P.I.B. y el 27% de empleo.

El costo de las materias primas está vinculado al precio del calzado. El cuero es la materia prima más cara y su precio fluctúa de acuerdo al comportamiento del mercado de carne. En contraste, la tela y el plástico son significativamente más baratos que el cuero y su precio tiene baja volatilidad.

Los cambios en la composición del consumo y la producción de calzado han obedecido principalmente a cambios tecnológicos, de comercialización y del entorno internacional.

En general, los cambios tecnológicos en los últimos años han consistido en la sustitución de suela de cuero por suela sintética en el calzado formal y por lo tanto en el informal. Esos cambios tecnológicos son propiedad de las

marcas de prestigio a nivel mundial, lo cual, junto con la publicidad, se ha traducido en una barrera a la entrada de nuevas empresas en el calzado.

Las industrias que exportan son las que tienen mejor tecnología y son pocas empresas, ya que tienen prestigio.

7. Limitaciones de la industria del calzado Internas

En la producción, se ha reconocido una falta de cultura empresarial en la planeación estratégica, en el uso de herramientas estadísticas computacionales para la toma de decisiones y en general en los sistemas de producción modernos. En nuestra opinión hay limitantes para producir con costos más eficientes, las cuales son baja productividad, mala calidad de las materias primas, tecnología que no se ocupa a toda su capacidad, por lo regular ocupan un 50% de la capacidad de la maquinaria como sus procesos, y falta de calidad. Una desventaja de la industria es la falta de estandarización en las hormas, lo que incide en un inadecuado diseño del calzado.

En lo que respecta a la comercialización hay una insuficiencia, por lo que se les está apoyando en información y estudios que se les hacen para inducirlos al campo externo. Debido a ello están inhabilitados para tener una comunicación con sus mercados reales y potenciales.

La mayor parte de las empresas fabrican sus propios acabados, por lo que no hay una estandarización en ello. Por ejemplo; los países más industrializados en la rama del calzado, adquieren sus preacabados con industrias independientes.

Esta industria aún se caracteriza por su intensiva utilización de mano de obra, ya se señaló anteriormente. Esto es porque el trabajo de la mayoría, de las micro y pequeñas industrias del calzado trabaja todavía de una forma muy rudimentaria y autónoma, ya que tienen resistencia al cambio.

7.1 Externas

Una limitante externa en la micro y pequeña industria del calzado, son las altas tasa de interés en los créditos requeridos a las Instituciones Bancarias, así como falta de información a los tipos de créditos, de apoyos financieros, técnicas utilizadas, etc.

No existe una comunicación adecuada respecto con la producción de las distintas líneas de zapatos en México, como de las tendencias de la competencia a nivel mundial de los diferentes modelos, marcas, precios, a que a las ferias de zapatos casi no acuden los micro y pequeños empresarios.

7.2 Proveedores de la industria :

La fabricación de calzado requiere de un gran número de materias primas, entre las cuales destacan primordialmente la piel, en un segundo término los productos sintéticos (hule, p.v.c. poliuretano, e.t.c.) y existen también otros insumos de producción como adhesivos.

La piel es uno de los materiales de mayor importancia para la industria zapatera de cuero; este elemento representa el mayor costo en esta rama, lo cual nos llamó la atención para investigar qué problemas y limitaciones tienen, ya que la piel que utilice el fabricante de calzado debe tener un

acabo con buena calidad, para que pueda ofrecer el industrial un buen zapato.

En forma general realizamos una pequeña encuesta a tenerías, con la finalidad de conocer la situación actual que atraviesa este sector curtidor.

a) Tenerías problemas de la planta industrial

En nuestro punto de vista, el principal proveedor de los micro y pequeños industriales de calzado en piel, es el que abastece la piel, por lo tanto se da un panorama general de la situación actual.

En lo que respecta a las pequeñas y medianas empresas tenedoras, tienen una fuerte integración vertical. El nivel de integración de la curtiduría mexicana es relativamente alto, más del 80% son de ciclo completo. Esto tiene un impacto sobre los costos y la calidad de producción. Al avanzar a lo largo del proceso se reducen los grados de libertad en el uso de piel.

Los micros empresarios deben ver, que la desintegración vertical en curtiduría presenta una serie de ventajas importantes a nivel de costo, calidad y habilidad de respuesta frente a la demanda, cobertura de riesgo y protección del ambiente. Esta ventaja en cuanto a nivel de calidad permite mejor clasificación del cuero y fomenta la especialización de los curtidores a nivel de acabado.

Los sistemas desintegrados tienden a ser mas ágiles que los integrados, debido al ciclo relativamente corto del teñido y acabado y a la existencia de acabados y stocks de producto intermedio. La rapidez de respuesta tanto en desarrollo como en producción es un factor competitivo a nivel internacional.

Las empresas integradas en México tienen tiempos de entrega muy largos en comparación con las industrias de curtidería a nivel internacional, lo cual es una desventaja en la industria nacional.

En México el nivel de rendimiento de la piel es inferior a los niveles observados en mercados internacionales (EUROPA, y E.U.) Se requiere de técnicas especializadas para obtener un nivel de rendimiento más competitivo, debido que las técnicas son de uso manual en el país.

El sistema actual es muy informal, el cuero se vende y maneja entre el introductor del cuero y el curtidor (el rastro recibe una cuota fija por sacrificio). Es necesario fortalecer el sistema existente, concientizarnos en el nivel de competitividad. Pudiendo lograr un mercado más eficiente (calidad/precio), promoviendo un sistema de incentivos para un buen desuello (es un paso de fabricación de calzado).

El precio del cuero es generalmente competitivo a escala internacional. Sus costos totales tienen una desventaja frente a países altamente industrializados, es relativamente bajo su costo financiero en mano de obra, las curtiderías no utilizan su nivel de capacidad de instalación.

El costo financiero generado de la industria zapatera va de acuerdo al nivel de utilización de la planta. Ambos factores afectan a la competitividad de la curtidería mexicana. Éstos determinan la posición competitiva y son el costo financiero, la utilización de capacidad, los niveles de capital de trabajo, el costo de mano de obra y el costo de químicos y servicio.

El problema que se ha generado en las curtiderías mexicanas, es que las tasas de interés son mucho más altas que las de los competidores (Taiwan, y Corea)

La capacidad instalada, de las tenerías en México no es absorbida totalmente. Ya que, la utilización de esta se encuentra por debajo de su nivel, lo que refleja pérdida de competitividad ante las industrias de alta tecnología (ejemplo: industria de Europa, Brasil y Argentina), que tiene niveles de utilización muchos mas altos. La posición que ocupa es relativamente buena con Brasil y Argentina, que tienen una posición intermedia.

Normalmente las empresas curtidoras no exportan de manera directa, pero salvo algunas empresas medianas y grandes(no más de 20 empresas),el resto es de manera esporádica.

Las empresas se abastecen en forma directa de cuero un 32% en el estado de México y un 43% lo hace en el resto del país.

En otros materiales el 80% se compra en el estado, el 18% en el resto del país y el 2% en el extranjero.

Los bancos que han apoyado a las industrias tenedoras son BANAMEX, SERFIN Y NAFIN. Estos créditos los requieren para la instalación física, capital de trabajo, maquinaria y equipo, y la reestructuración de pasivos.

b) Insumos y plásticos

Los insumos de plástico juegan un papel amplio e importante en el sector calzado. Los componentes que se utilizan para la producción de calzado son: suelas , tacones, plataformas, para zapatos completos inyectados (full plastic) y de forros laminados de p.v.c. y poliuretano , éstos complementan o pueden sustituir a los naturales.

El precio de los insumos en el calzado de plástico es un factor determinante para tener competitividad y tener apertura al mercado, este es un factor de competencia para sustituir al calzado de piel.

Los materiales sintéticos (plásticos), se han venido introduciendo con la caída de la industria del calzado, sobre todo en las suelas y los tacones y también en algunos forros y cortes.

La moda ha sido otro de los puntos que ha determinado la importancia de los materiales. La tendencia actual de la moda en el zapato lleva a la utilización de materiales sintéticos.

Las ventajas que estos materiales han ofrecido a la industria de calzado, especialmente por sus características de durabilidad, adaptabilidad a la moda y su alta productividad, han hecho que su consumo sea cada día más extenso, ya que la tendencia a usarlos es cada vez mayor.

7.3 Producción Nacional

La micro y pequeña empresa de calzado su producción anual mostró un importante crecimiento del 89% en 1997, pero aun se encuentra 8.5 millones de pares por debajo de la producción alcanzada en 1990.

En la actualidad la capacidad instalada de la industria de calzado es de 66.6%, cantidad que es mayor a de los años anteriores. Por lo observado aun no se utiliza el 100% de la capacidad instalada de las empresas. En la siguiente tabla se muestra la producción nacional y el aprovechamiento de la instalación.

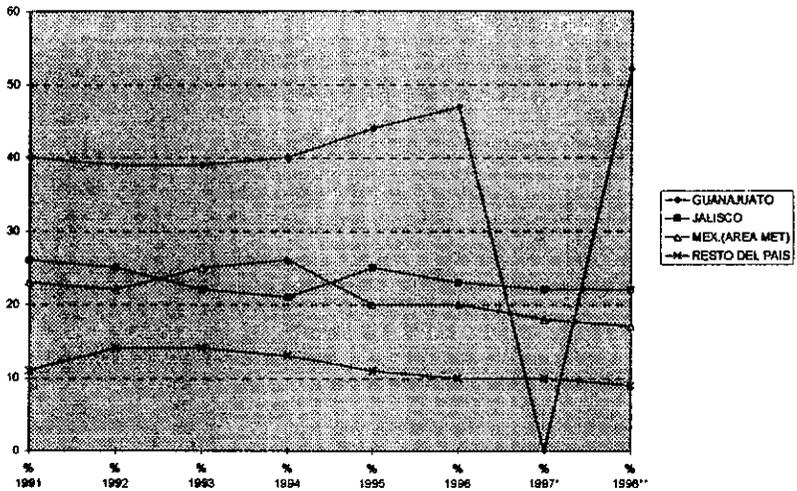
TABLA DE LA PRODUCCION DEL CALZADO		
AÑO	MILLONES PARES	% CAPACIDAD DE LA INSTALACIÓN APROVECHADA.
1987	244.44	64.50
1988	245.20	64.90
1989	200.00	52.60
1990	208.50	59.50
1991	199.60	58.70
1992	193.30	56.40
1993	173.30	55.90
1994	172.40	57.50
1995	170.00	55.70
1996	190.00	58.00
1997	200.00	66.60
*1998	210.00	70.00

Según la Camar de Industria del Calzado
* proyectado

En base a lo anterior la producción ha tenido un descenso a partir de 1990, esto se debe a las prácticas comerciales (GATT), y a la crisis financiera del 20 de Diciembre de 1994. Contribuye a tener un mercado interno contraído en 1995 y a partir de 1996 se ha ido recuperando, teniendo un mejor uso en la instalación.

La siguiente gráfica se muestra la producción por zonas del sector calzado.

PRODUCCION DE CALZADO POR ZONA GEOGRAFICA

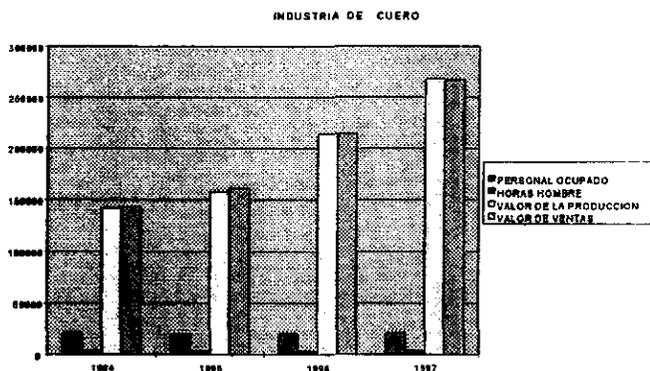


Para fines de hacer las gráficas, los datos cifras difieren con la Cámara de Calzado debido a que los datos fueron tomados del Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática (INEGI).

En la gráfica siguiente se muestra el movimiento que se tuvo;

TABLA DEL SECTOR MANUFACTURERO: INDUSTRIA DE CALZADO				
AÑO	PERSONAL OCUPADO	HORAS HOMBRE	VALOR DE LA PRODUCCIO	VALOR EN VENTAS
1994	21,356	3,695	141,932	142,711
1995	19,583	3,172	157,118	160,390
1996	20,361	3,503	213,267	213,390
1997	20,794	3,840	267,798	266,459

FUENTE: INEGI



Como se observa de los datos anteriores se ha venido desarrollando y recuperando en el mercado la industria de cuero a partir del año de 1995 a 1997.

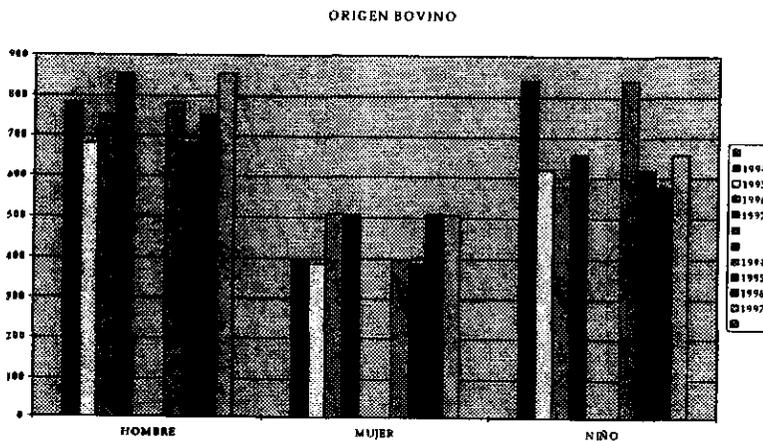
En la tabla siguiente sector manufacturero, Industria de cuero se muestra él:

Volumen de la producción por producto:

Origen : bovino (miles de pares)

AÑO	VOLUMEN HOMBRE	VOLUMEN MUJER	VOLUMEN NIÑO
1994	781	395.643	841
1995	682	385.1	619
1996	753	508.947	577
1997	857	507.061	657

A continuación se muestra la gráfica.



En la tabla siguiente del sector manufacturera , Industria de cuero se muestra el:

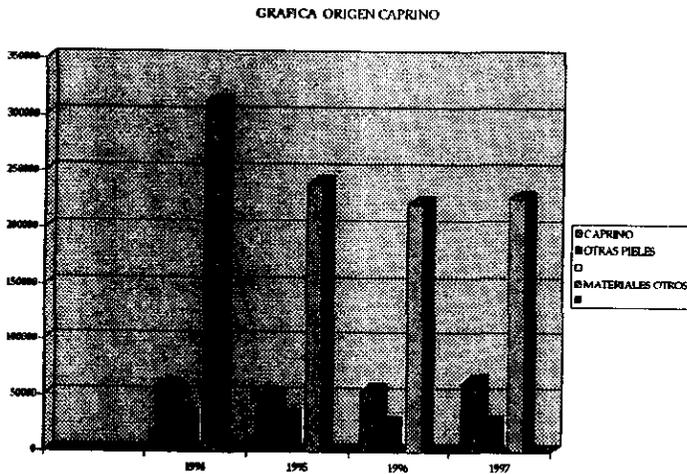
Volumen de la producción por producto:

Origen : caprino Sexo: Hombre

Datos: en miles de pares

AÑO	VOLUMEN HOMBRE HOMBRE EN PIEL	VOLUMEN OTRAS PIELES	VOLUMEN OTROS MATERIALES
1994	58,154	31,438	311,666
1995	50,619	31,364	239,009
1996	54,023	24,709	221,647
1997	62,256	25,505	226,232

A continuación se presenta la gráfica siguiente:



En la tabla siguiente del sector manufacturero, Industria de cuero se muestra él:

Valor de la producción total:

Datos: (en miles de pesos)

AÑO	VALOR TOTAL DE LA CLASE
1994	141,932
1995	157,118
1996	213,267
1997	265,961

FALTA PAGINA

No.

92

Programas para abrir el Mercado Nacional del calzado :

Se efectuó un programa llamado "EXPORT- CALZADO 2000 ",para las empresas que quieran exportar a fin de conformar una oferta exportable certificada y confiable a corto, mediano y largo plazos , que garantice la respuesta oportuna a la demanda generada de los compradores internacionales. Es un esfuerzo entre los industriales y el gobierno estatal en Guanajuato.

La base de este programa de exportación es crear condiciones que garanticen una calidad de exportación. Se crea un estándar de producción.

Las acciones apuntan a:

a) Desarrollar una proveeduría estandarizada conforme a los valores internacionales a través de la selección de insumos y el compromiso de los respectivos productores bajo el concepto de calidad total y rapidez de respuesta.

b) La creación de un centro de desarrollo de producto que sea capaz de diseñar y producir.

La creación de empresas integradoras que permitan alcanzar las escalas adecuadas a los pedidos internacionales y que induzcan la especialización. Las integradoras tendrá el modelo de rading o broker con actividades de coordinación de fabricantes.

El objetivo planteado por el Gobierno es participar en las negociaciones de comercio exterior E.U y Chile para llegar a la desgravación de ciertos aranceles .

La justificación de este proyecto se hizo porque la industria de calzado tiene una proveeduría de costos competitivos.

La integración de empresas con la oportunidad de abastecer a una sola operación de 100 millones de pares anuales a un solo cliente, permitirá dedicar para esa operación una simplificada estructura de servicio, de cobro y de líneas de productos, que permitirá rediseñar la estructura de costos de estos insumos, repercutiendo casi exclusivamente los gastos variables que involucren darle servicio a esta operación. De esta manera se lograrán costos de materiales sumamente atractivos, asegurándose la competitividad contra países asiáticos.

La esencia de este proyecto es llegar a la integración de las empresas a lo largo de la cadena productiva para desarrollar la infraestructura de fabricación que permita exportar 100 millones de pares, bajo un esquema de justo a tiempo, estableciendo la infraestructura y nuevas plantas productivas en la escala requerida, para competir internacionalmente en servicio, calidad, productividad y volumen. Estas plantas tendrían las siguientes características:

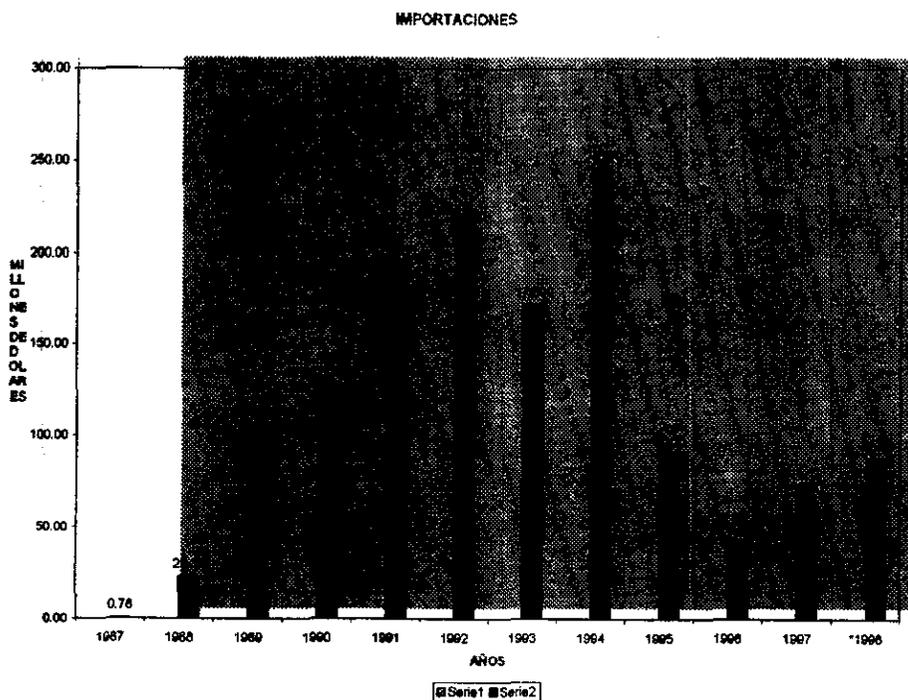
- ◆ Cultura y sistema de calidad total.
- ◆ Infraestructura administrativa común.
- ◆ Sistemas de información en red.
- ◆ Concentración de la fabricación, economías en escala.
- ◆ Tiempo de respuesta rápido: justo a tiempo.

Estas características son básicas para competir a gran escala en el mercado mundial. Dando un impulso hacia el cambio en la distribución internacional de calzado, de las compras en gran escala a los pedidos cortos.

Un aspecto que debe mencionarse es que estos proyectos los enfocan a las necesidades de mercado. Estos programas requerirán de fondos para distintos fines, algunos de los cuales han sido o deberán ser financiados por los industriales mismos. Sin embargo, el salto cualitativo que requiere la industria de calzado es tal, que inevitablemente se requerirá el apoyo del Gobierno en sus distintos niveles para becas, apoyos a desarrollo de los productos, apoyo a estudios de mercado y sobre todo financiamiento competitivo para estos proyectos.

Existe actualmente un proceso de reestructuración en marcha con un esfuerzo de modernización tecnológicamente de años, como consecuencia de este proceso se está generando proyectos de exportación importantes que no solo aprovechan la ventaja del tipo de cambio, sino que buscan aprovechar una ventaja competitiva antes no explorada, de satisfacer pedidos de volúmenes menores con resurtidos a pedido del cliente. Al significar menores costos para los comercializadores es una ventaja real de competitividad específica de la industria mexicana que eventualmente podrá compensar, al menos parcialmente, la disminución del margen de competitividad del tipo de cambio. Este es un proyecto que da un salto cualitativo en la forma de organización de las empresas de calzado en la relación de producción y la distribución.

7.4 Importaciones



En lo que se refiere al comercio exterior las importaciones de los años 1995, 1996 y 1997 se frenaron debido a la devaluación del 20 de diciembre de 1994 y a la aplicación de aranceles, como se muestra en la gráfica anterior.

Sin embargo en la industria del calzado nacional, la mayoría de los productores no pudieron aprovechar las condiciones creadas por la devaluación, debido a que el micro y pequeña industria de calzado tenían y tienen problemas de financiamiento y fallas de gestión administrativa.

Por ello es necesario que la industria nacional del zapato continúe con el proceso de reestructuración y modernización resolviendo problemas estructurales y creando condiciones, para que las empresas logren ofrecer sus productos, con un precio competitivo, calidad y oportunidad.

Las importaciones de la industria del calzado a partir de 1994 han sufrido descensos, estas se frenaron debido a la devaluación y la aplicación de aranceles para el zapato proveniente de países que no existen acuerdos comerciales. Esto permite aligerar el déficit comercial.

A continuación se presenta la tabla de importaciones:

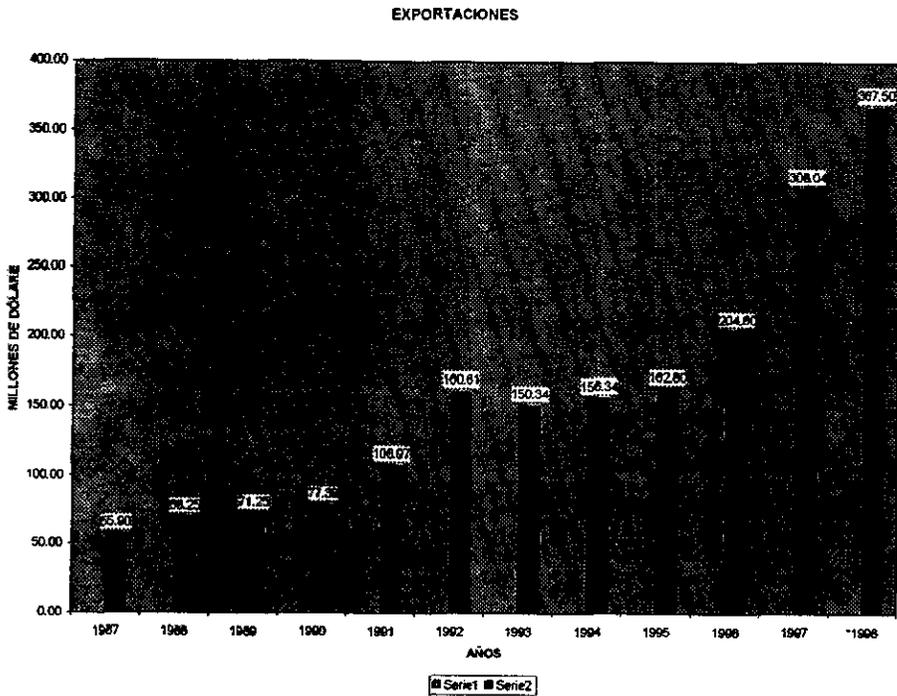
Tabla : De la Industria del Calzado		
Importaciones Nacionales de Calzado		
Año	Millones de pares	Millones de dólares
1987	0.20	0.76
1988	5.50	23.30
1989	23.50	85.90
1990	16.70	127.80
1991	24.50	189.90
1992	42.70	213.50
1993	34.40	172.00
1994	26.60	245.20
1995	9.30	90.20
1996	5.50	44.00
1997	7.40	65.30
*1998	12.60	88.40

Datos: preliminares del INEGI

7.5 Exportaciones.

A lo que se refiere a la industria del calzado en relación con el año 1995, las exportaciones de 1996 y 1997 tuvieron una fuerte recuperación y han representado un incremento importante.

A continuación se presentara su grafica de las exportaciones.



Como se observa en la tabla después del año de 1994, tuvo un crecimiento en las exportaciones ya que aumentaron en el año de 1995 y 1996 terminando el año de 1997 con un crecimiento de 162% en comparación con el año de 1990.

De acuerdo con la información que nos proporciona la Cámara Industrial de Calzado de Estado de Guanajuato (CICEG).

El principal mercado de las exportaciones mexicanas lo constituye los E.U. es del 75.66%, Comunidad Europea 3.21%,Cuba 3.60%,Canada de 2.75%,Guatemala 2.21%,Chile 2.06%,Costa Rica 1.85%,El Salvador 1.42%,Panama 1.37%,Puerto Rico 1.43%,Otros Países 4.44%.

7.6 Evaluación y perspectivas de la industria de calzado

Estrategia de mercado

La selección de la estrategia producto - mercado apropiada desde nuestro punto de vista, tiene un profundo impacto en el desarrollo de todo el sector, ya que se determinaran las características del producto, el canal de las exportaciones, los requisitos de los materiales y diseños. La estructura industrial, las políticas de apoyo al sector y todas las acciones que desarrollen deberán estar basadas en la competitividad actual de los mercados.

Para que la industria del calzado en México pueda incursionarse al mercado internacional y sobre todo defender el mercado nacional, debe hacer un sobre esfuerzo para competir con los países exportadores, ya que están altamente concentrados y especializados en cuanto al segmento producto y mercado geográfico que atacan. Es necesario que la industria

del calzado defina sus acciones, de tal forma que sea competitiva y pueda llegar al mercado que se fija.

Para que un segmento sea elegido en la industria de calzado, es necesario contar con varios requisitos, uno de los cuales está altamente relacionado con los criterios de compra del consumidor.

CRITERIOS DE COMPRA* CANAL DE DISTRIBUCION* CANAL DE IMPORTACION* TAMAÑO DEL PEDIDO* ESTRUCTURA INDUSTRIAL*

La industria del calzado tendrá un fuerte impulso determinando bien la estrategia producto mercado enfocada de acuerdo a las características del producto, los canales de exportación, las materias primas adecuadas y al diseño con forme a la moda de esa región.

De acuerdo al estudio Consulting Group la estrategia de producto mercado se caracteriza.

Para que la industria del calzado pueda abrir mercados se dan las siguientes acciones:

- ◆ Consolidar las exportaciones del producto que han ganado participación en el mercado, fomentar una alianza estratégica y atraer la inversión extranjera.

- ◆ Desarrollar la oferta exportable de productos nacionales, fomentando la infraestructura de apoyo.

- ◆ Promover la integración de la cadena de producción y exportación, mediante el desarrollo a proveedores y exportadores.
- ◆ Aprovechar los nichos de mercado, impulsando los proyectos región - producto - mercado, teniendo una asesoría técnica.
- ◆ Ofrecer apoyos a la industria del calzado, por medio de instituciones financieras (BANCOMEXT, NAFIN).
- ◆ Mantener acciones complementarias que implican la coordinación de esfuerzos de diferentes organismos y dependencias. Por medio de asociaciones entre productores para compra de materias primas, teniendo una mejor visión en la comercialización de los productos, incentivar la producción nacional de cuero y piel , y esta tenga una mejor clasificación de ella , mediante la crianza y sacrificio de animales para que el zapato sea de mejor calidad.
- ◆ Impulsar esquemas de especialización con el fin de desarrollarla y que haya una desintegración vertical de la industria de calzado.
- ◆ Reforzar la industria de diseño y modelaje, reforzando programas de capacitación a los empleados.

8. Políticas del mercado del calzado

Políticas de reestructuración

Sugerimos que se tomen las siguientes políticas de reestructuración para que se afronten los problemas que le atañen, para lo cual se han tomado

medidas pero no han sido suficientes para esta industria. Ya que tienen un atraso tecnológico, por lo cual muchos micros y pequeños empresarios todos en su conjunto tienen severos problemas estructurales.

En el punto de comercio internacional, los agentes brokers invierten y llevan a cabo un esfuerzo por desarrollar proveedores en países donde los factores básicos de competitividad son prometedores y van a obtener utilidades mayores que en su país de origen.

Los comerciantes intermediarios en la actualidad dominan la comercialización en este aspecto del calzado, por lo tanto es necesario que el país sea atractivo para poderlos retener y defender a los que ya están en el país y obtienen beneficios. Cuando los agentes compradores no son satisfechos en un canal importante, no obtienen el rendimiento que ellos aspiran retirándose del mercado.

Las acciones que se han efectuado para atraer a los consumidores de materia prima, como de producto terminado son:

- ◆ Efectuar ferias internacionalmente de calzado desde hace 20 años.
- ◆ Llevan un directorio de las empresas que están asociadas a la cámara nacional de la industria del calzado.
- ◆ Compensar la inversión en capacitación para las empresas para que obtengan un mejor rendimiento.
- ◆ Promocionar el interés y compromiso del Gobierno e industria mexicana para fomentar las exportaciones.

- ♦ Que las comunicaciones que tienen estas cámaras e instituciones estén a la vanguardia.

El ámbito de esta industria de calzado esta afectada. Las cámaras de calzado deben de dar más énfasis al desarrollo de las micro y pequeñas empresas del calzado, y ver el entorno de políticas de comercio que les han afectado, tales como: las políticas de exportaciones e importación desleal y política de aranceles ;política cambiaría como también las políticas institucionales .

Sin embargo es necesario que se haga énfasis en estos puntos, ya que son puntos estratégicos para atraer empresarios o personas que se interesen en la rama del calzado.

Política de exportaciones

La industria del calzado se ha caracterizado por exportaciones coyunturales en periodos en que la moneda ha tenido un cambio competitivo. Sin embargo, no siempre se ha cumplido con la calidad y condiciones de entrega. Esta situación ha creado falta de credibilidad, lo cual es necesario cambiar. El peligro real que existe es que algunos productores aprovechan en forma oportunista la coyuntura del tipo de cambio, para exportar sin tener las condiciones para cumplir con la seriedad que requiere la construcción de una relación de largo plazo de exportación.

Para crear una dinámica de exportación de largo plazo se requiere un proceso de reestructuración industrial que genere la confianza en la capacidad de la industria mexicana del calzado para surtir con calidad y oportunidad los pedidos de los grandes brokers. Este proceso requiere de un esfuerzo importante de inversión, no solamente en la construcción de

nuevas plantas, sino también de programas que se requieren para la producción, para realizar sistemas de reingeniería, calidad total, capacitación, auditorías de calidad y la creación de unos sistemas justo a tiempo con proveedores.

Política de importaciones

Los instrumentos de esta política consisten en el nivel arancelario, el control sanitario en la cadena de barreras no arancelarias (restricciones cuantitativas y cualitativas) y las medidas antidumping. Esta política está enfocada a resolver conflictos entre las preocupaciones de protección de la industria mexicana y el objetivo de volver competitivas a las cadenas de calzado de cuero y de plástico, sin penalizar al consumidor influyendo el nivel de precio para fomentar el consumo en un mercado con ingresos bajos.

Política Arancelaria

Esta política se aplica con el fin de proteger a la industria mexicana y a la población, en un país por la salida o entrada de mercancías.

Política de capacitación

En la actualidad la capacitación en el ámbito mundial ha sido un punto fundamental para ser competitivos. De acuerdo a la investigación de campo que hizo de la micro y pequeña empresa se les otorga capacitación a través de la Cámara de Industria del Calzado, pero es a nivel empresarial y nivel operativo que están muy olvidados, en la capacitación de los trabajadores olvidándose que es un punto importante en la calidad del producto.

Política institucional

La exitosa reestructuración del sector calzado requiere cambios de enfoque y esfuerzo de las Instituciones de Gobierno para apoyar a las micro y pequeñas empresas ya que la mayoría de los programas corren a cuenta de los empresarios.

9. Investigación de campo en las industrias del calzado en piel de las micro y pequeñas.

De acuerdo a la necesidad de obtener información se realizaron entrevistas con el propósito de darnos una visión más certera acerca de la industria del calzado en piel.

Objetivo general y específicos

Objetivo general:

Determinar la situación financiera actual de la industria del calzado y darle posibles soluciones.

Objetivos específicos

Conocer cómo se financia la industria del calzado para la fabricación del

Calzado.

2. Conocer las deficiencias administrativas, tecnológicas, etc, de la micro y pequeña industria del calzado en piel.

Hipótesis

1. El financiamiento de la industria del calzado para obtener las materias primas especialmente la piel depende de su producción y por la recuperación de sus ventas.

Variable dependiente.

Pares de producción

Variable independiente

Financiamiento

2. El desconocimiento de la administración trae como consecuencia una deficiencia financiera

Variable dependiente

Ineficiencia financiera

Variable independiente

Desconocimiento administrativo

3. Hay más producción de calzado si se tiene mejor tecnología

Variable dependiente

Producción

Variable independiente .-Tecnología.

Campo abarcado y el cuestionario

El cuestionario realizado consta de 11 preguntas que para nosotras son puntos fundamentales con ellas sabremos dónde están las posibles debilidades que atañen a la micro y pequeña industria. Se entrevistaron a 15 fabricantes de calzado en piel. A continuación se muestra el cuestionario utilizado.

¿ Qué problema repercute con mayor porcentaje a su industria?

Maquinaria obsoleta

Financiamientos inadecuados

Altos costos de materia prima

Escasez de materia prima

Falta de administración

¿ Cómo se organiza para realizar sus actividades?

¿ Cómo están integrados sus empleados y qué actividades tiene cada uno de ellos?

¿ Están debidamente capacitados?

¿ Quién lleva la contabilidad?

Se realiza un análisis a sus estados financieros ¿Cuándo les informan de ellos?

¿ Quién es la persona adecuada que recurre para obtener un financiamiento?

8) ¿Qué estudio realiza para obtener el financiamiento óptimo?

9) ¿ Por qué medio obtiene el financiamiento?

Bancos

Bancos de ahorro

Préstamo particular
utilidades

Recapitalización de

NAFINSA

Factoraje

Otros

¿ Qué deudas tiene la industria?

¿ Qué tanto porciento del costo general integra sus costos financieros?

En la siguiente hoja se presentan los resultados de las entrevistas.

Resultado.

Como se ve se entrevistaron 15 micro industriales de San Mateo Atenco (Estado de México). Observamos la falta de crecimiento productivo debiéndose a la informalidad de su organización, ya que falta un contador o administrador que les oriente para tener una eficiencia en su operación. Otro factor importante que lo impide es la preferencia de las necesidades de la familia en lugar de los del negocio. Ya que no hay separación del presupuesto familiar entre presupuesto del negocio, dando a notar que no hay un control interno del efectivo.

Notamos que varios pasos del proceso de la fabricación del calzado en piel son manuales, ocupando mano de obra familiar. Por lo regular son pequeños espacios donde se trabaja con la mayoría de la maquinaria totalmente depreciada.

Pudimos captar que hay poca importancia del gobierno municipal de San Mateo Atenco para motivar el crecimiento de las micro y pequeñas industrias del calzado. En el lugar donde atienden los asuntos de los micro y pequeños industriales de calzado en piel, es un local reducido y los que los atienden es un grupo de fabricantes del calzado.

Otro factor que les impide crecer es la obtención de la materia prima de León Guanajuato, ya que disminuye sus utilidades. Hablando de esta ciudad y comparándola con San Mateo Atenco, hay algunas diferencias que queremos señalar son; (1) Los objetivos distintos que se tienen con respecto al extender su mercado; Notamos que la mayoría de San Mateo tienen la idea de vender para mantenerse, lo contrario de los micro y pequeños

industriales de calzado en piel de León, Guanajuato. Ya que éstos últimos su idea es expandir su mercado. (2) La importancia del gobierno para la industria zapatera. Como se dijo San Mateo es un pequeño local para atender los asuntos del empresario zapatero y en León Guanajuato es la Cámara de la Industria del Calzado, y atiende los asuntos de los industriales de la rama del calzado.

CAPITULO III



**ANALISIS DE ESTADOS
FINANCIEROS DE UNA PEQUEÑA
INDUSTRIA DEL CALZADO**

CAPITULO III

ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA

PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO

Generalidades de los estados financieros principales o básicos.

1 Principales Estados Financieros

Las transacciones que realiza una entidad económica y los eventos externos que le afectan son identificables, y cuantificables por medio del proceso contable dando el resumen en los Estados Financieros, los cuales deben de formularse de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Los Estados Financieros son necesarios para analizar la situación financiera de la Entidad y para tomar decisiones acerca de la administración de la entidad.

Es necesario que previamente se analicen los Estados Financieros. Para que la administración pueda utilizarlos de manera eficiente; es decir los pueden utilizar para:

- ♦ Coordinar las actividades.

- ◆ Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias.
- ◆ Estudiar las fases del negocio y proyectos específicos .
- ◆ Contar con un sistema de información central que pueda servir a los interesados en la empresa, como serían: los propietarios, acreedores, gobierno, posibles inversionistas o público en general.

Los Estados Financieros se clasifican en básicos o principales y secundarios:

Los básicos son:

- ◆ Estado de situación Financiera.
- ◆ Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias.
- ◆ Estado de Cambios en la situación Financiera.
- ◆ Estado de Variaciones en el Capital Contable.

Los secundarios pueden ser:

- ◆ Estado de Costo de lo Vendido.
- ◆ Estado de cambio de las acciones.

Dentro de éstos se dividen en:

- ◆ **Estáticos.-** Son los que presentan movimientos habidos en un periodo. Donde muestran cifras en un momento dado; el único de esta naturaleza es el Estado de Situación Financiera. Este tiene como objetivo informar acerca de la situación financiera de la empresa a una fecha determinada.
- ◆ **Dinámicos.-** Muestran el resultado de movimientos habidos en determinado período. Por ejemplo el Estado de Resultados, flujo de fondos por un periodo determinado:

Estos estados sirven para:

- ◆ Tomar decisiones de inversión y crédito, lo que requiere conocer la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad y redituabilidad.
- ◆ Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.
- ◆ Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad de crecimiento
- ◆ Formarse un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de crecimiento.

Limitaciones de la información financiera

La información que se presenta en los estados financieros no son exactos ni las cifras que se muestran son definitivas. Esto sucede así porque las

operaciones que se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cualificación de las operaciones, las cuales se cuantifican en moneda. La moneda por otra parte, no conserva su poder de compra y con el paso del tiempo puede perder su significado en las transacciones de carácter permanente, y en economías con una actividad inflacionaria importante, las operaciones pierden su significado a muy corto plazo. Es por eso que se tendrá que actualizar la información financiera.

2. Técnicas utilizadas para el análisis de los estados financieros

Los estados financieros proporcionan información a valores monetarios de los hechos económicos de la entidad y de los eventos externos que le afectan, por ello es importante analizar cada rubro de los estados financieros y darle la importancia a cada cifras que arrojan éstos. Así poder interpretarlos de manera adecuada.

Los estados financieros son de una fabrica TEINCAL S.A DE C.V. se dedica a la fabricación de calzado en piel es de una empresa pequeña.

El análisis de los estados financieros se apoyan de estas razones para clasificar la posición financiera de la empresa y ayudarles a resolver ciertos problemas. Estas razones expresan una relación entre dos conceptos de los Estados Financieros.

A este caso aplicaremos las razones financieras y porcentos integrales para saber la situación que tuvo esta fabrica.

A continuación se presentan los dos principales Estados Financieros de la entidad a analizar:

- ◆ **Estado de situación financiera (Estático)**, se presenta hasta un período.

- ◆ **Estado de Resultados (Dinámico)**, se presenta un período.

TEINACAL S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985 Y 1984

ACTIVO CIRCULANTE	AÑO 1985	AÑO 1984	PASIVO A CORTO PLAZO	AÑO 1985	AÑO 1984
EFFECTIVO	153,084	1,103,593	CREDITOS BANCARIOS	4,572,952	5,630,553
CLIENTES	131,494	474,390	PROVEEDORES	2,144,454	1,438,822
OTRAS CITAS POR COBRAR	138,828	573,384	ACREEDORES	387,908	503,843
IMPTO. IVA	0	57,487	INTERES PAGADO	229,359	5,206
IMPTO. ISR, ENEXESO	0	40,926	PTU	23,007	23,007
	423,206	2,249,710	IMPTO Y RETENC. PAG.	566,738	432,218
			IVA	379,863	302,499
INVENTARIOS				8,304,381	8,335,148
ALMACEN DE M.T.P	3,412,617	3,597,084	TOTAL DE P A CP		
PRODUCCION EN PROCESO	208,746		PASIVO A L / PLAZO	8,213,719	271,165
ALMACEN DE ART. TENN	2,273,989	793,824	CREDITOS BANCARIOS	8,213,719	271,165
	6,216,280	4,484,784	PASIVO TOTAL	16,518,100	8,606,313
INTERES PAG ANTICP.	41,012	21,500			
TOTAL DE AC. CIRCULANTE	6,257,292	4,506,284	CAPITAL CONTABLE		
	6,680,486	6,755,984	CAPITAL SOCIAL	105,080	105,080
ACTIVO FIJO			PLUSVALIA	24,817,547	22,802,056
TERRENOS	533,552	533,552	RESERVA LEGAL	30,000	30,000
CASAS	682,560	682,560	DE AÑO ANTERIORES	3,843,285	6,057,039
INMUEBLES	1,408,178	1,408,178	DEL AÑO	\$ 5,126,278	\$ 1,913,099
MAG. Y EQ. DE FABRICA.	2,559,846	2,502,319	TOTAL DE CAPT. Y PASIVO	20,980,024	27,090,375
MOR. Y EQUIPO	321,001	327,566		37,187,134	35,897,188
EQUIPO TRANSPORTE	487,816	382,437			
HORNAS	1,196,016	994,639			
EQ. DE COMPUTO	843,804	823,597			
STAND PICCA	37,900	37,900			
BODEGAS Y OFICINAS	365,908	365,908			
OTROS BIENES	58,330	10,596			
	8,476,052	8,071,251			
DEF. ACUMULADA	3,125,477	2,273,484			
VALOR ACTUALIZADO	24,817,537	22,802,056			
	31,692,529	20,528,572			
TOTAL ACTIVO FIJO	30,167,512	28,598,823			
ACTIVO DIFERIDO					
GASTOS	334,547	284,987			
OTROS OTOS. X AMORTIZAR	0	53,247			
DEF. EN GARANTIA	4,577	3,157			
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	339,124	341,371			
TOTAL DE ACTIVO	37,187,134	35,897,188			

TEINCAL S.A. DE C.V.
ESTADOS DE RESULTADOS POR LOS AÑOS
TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995 Y 1994

	AÑO 1995	AÑO 1994
VENTAS	\$ 12,737,971	\$ 17,692,682
MENOS COSTO DE VENTAS	<u>\$ (9,924,421)</u>	<u>\$ (12,842,601)</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 2,813,550	\$ 4,850,081
GASTOS DE OPERACION		
GTOS. DE ADMON	\$ 2,778,886	\$ 3,083,072
GTOS DE VENTA	<u>\$ 740,452</u>	<u>\$ 943,700</u>
	\$ 3,519,338	\$ 4,026,772
UTILIDAD DE OPERACION	\$ (705,788)	\$ 823,309
CTO. INTEG. FINANCIAMIENTO		
INTERES PAGADOS	\$ (7,306,415)	\$ (2,351,862)
INTERES GANADOS	<u>\$ 13,318</u>	<u>\$ 613,323</u>
	\$ (7,293,097)	\$ (1,738,539)
	<u>\$ (7,998,885)</u>	<u>\$ (915,230)</u>
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS		
	\$ 319,283	\$ 130,224
	<u>\$ (7,679,602)</u>	<u>\$ (785,006)</u>
PARTIDA ESPECIAL		
RESULTADO CAMBIARIO	\$ (120,566)	\$ (865,572)
UTLID. ANTES DE IMPTOS.	<u>\$ (7,800,171)</u>	<u>\$ (1,650,578)</u>
PROVISIONES PARA		
IMPTO ISR		\$ 38,348
IMPTO ACTIVO	\$ 326,107	\$ 224,734
PTU.	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>
	\$ 326,107	\$ 263,082
PERDIDA NETA	<u>\$ (8,126,278)</u>	<u>\$ (1,913,660)</u>

2.1 Razones financieras y caso práctico:

Las técnicas para el análisis de los estados financieros se pueden clasificar en dos formas;

Horizontales (comparación de estados financieros de dos períodos), y vertical (comparación de estados financieros de un mismo período).

Las razones financieras son: la división de un número entre otro, representando cada uno el valor monetario de cada cuenta o subcuenta de los estados financieros, las cuales sirven para estudiar la situación financiera, a la vez compararlas con la historia de la entidad o de la industria, así como con otras entidades del mismo ramo que van a la vanguardia. Hay razones que funcionan más para las comparaciones conociéndolas como razones estándar. Estas últimas se utilizan para:

- ◆ Razones financieras basadas en el historial de la empresa.
- ◆ Razones financieras basadas en las cifras que la empresa planea alcanzar en el futuro,
- ◆ Razones financieras basadas, en el promedio de cifras a las que llegan las demás empresas o en el mercado competitivo. Las anteriores razones se pueden ocupar para los dos tipos de técnica (horizontales y verticales).

En la economía mexicana se aplican las razones financieras a través de la Bolsa Mexicana de Valores y se puede obtener información de las empresas que cotizan en ella.

Se ha hablado de entidad, pero ¿qué es entidad? ENTIDAD: Es una unidad identificable, tiene actividades económicas y eventos externos que le atañen, constituida por recursos humanos, recursos naturales y de capital, los cuales son coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la unidad económica.

2.1.1 Razones de liquidez o solvencia a corto plazo

Muestran la capacidad de pago de una empresa a corto plazo. Estas se dividen en las siguientes:

Prueba de capital de trabajo

Capital neto de trabajo; se resta los activos circulantes de los pasivos a corto plazo

Activo Circulante - Pasivo a Corto plazo =

Año 1995

Año 1994

6,680,498 - 8,304,381 = 1,623,883
1,579,154

6,755,994 - 8,335,148 =

Esta razón nos indica que después de saldar compromisos con vencimientos a corto plazo no les alcanzó a cubrir sus obligaciones a corto plazo. Siendo un deudor de la banca múltiple así como muchos otros de la misma situación generando más presión en el sistema financiero.

Razón de Circulante:

- Razón Circulante.- Esta razón considera la suma de los derechos de la empresa a corto plazo y los divide entre la suma de obligaciones a

corto plazo para mostrar cuántos pesos tiene la empresa invertidos a corto plazo para cubrir sus obligaciones en este mismo tiempo.

Activo Circulante / Pasivo a Corto Plazo = Veces

Año 1995

6,680,498 / 8,304,381 = 0.80445 veces

Año 1994

6,755,994 / 8,335,148 = 0.81054 veces

El resultado nos indica que tengo .8 centavos de activo circulante teniendo así una falta de liquidez, faltándole el.2 centavos por cada peso para cubrir sus deudas .Para la empresa el índice de liquidez menor que uno, significa que no es una empresa sana. Como también muestra la proporción de lo invertido en el activo a corto plazo del pasivo a corto plazo.

Prueba de ácido

- Prueba del ácido.- Considera los activos fácilmente realizables a corto plazo, por ello se toman en cuenta los activos circulantes menos los inventarios y los pagos anticipados. Indica la cantidad proporcional del activo circulante de inmediata disposición al pasivo a corto plazo. Es decir cuanto se puede disponer del activo para pagar obligaciones a corto plazo.

Activo Circulante - Inventarios - Pagos Anticipados / Pasivo a Corto Plazo =

Año 1995 6680498 - 6216280 - 41012 / 8304391 = 0.0509

Año 1994 6755994 - 4484784 - 21500 / 83335148 = 0.2699

La prueba del ácido sufre las mismas deficiencias que el de liquidez aunque en mayor grado, que por cada peso de pasivo a corto plazo nosotros de activo de inmediata disposición podemos hacerle frente En el año 1995 la empresa tiene 5 centavos por cada peso deuda, en el año de 1994, son 26 centavos por cada peso de pasivo a corto plazo. Se observa que en la mayoría de el inventario de materia prima equivale a 9.18 % y el almacén de artículos terminados 6.12%, siendo que en los otros rubros es un porcentaje menor.

2.1.2 Razones de actividad o de eficiencia administrativa

Son razones que determinan en qué medida cumple una empresa sus políticas. Y al mismo tiempo, ayudan a analizar cómo responden las políticas de una empresa ante los cambios en el entorno económico. También se mide la velocidad a las que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo. Dividiéndose en las siguientes;

- **Rotación de Inventarios.-** Indica cuántas veces en el año se venden en promedio los inventarios de una empresa, y puede ser un magnífico indicador para saber cuándo una empresa comienza a tener problemas para vender sus mercancías. Dividiendo 360 entre la rotación, se obtiene el número de días que permanece la mercancía en el almacén de una entidad.

Costo De Ventas / Inventarios =

Año 1995

Año 1994

$$9,924,421 / 2,273,999 = 4.36$$

$$12,842,601 / 738,954 = 17.38$$

Señala las veces que ha habido rotación en el inventario, o sea 4.36 veces en el año en 1995. Y en 1994 de 17.38 veces, quiere decir que tuvieron más demanda.

Periodo promedio de inventarios

Indica los días que están almacenado el producto terminado

360 / Índice de rotación de inventario =

Año 1995

Año 1994

$$360 / 4.36 = 82.57 \text{ días}$$

$$360 / 17.36 = 20.73 \text{ días}$$

En 1995 estuvo el producto en el almacén es decir 82 días para salir para salir al mercado y en 1994 tardo 20 días.

Rotación de las cuentas por cobrar

Ventas / Clientes =

Año 1995

Año 1994

 $12,737,971 / 131,494 = 96.8711$
 $17,692,682 / 474,390 = 37.2956$

Muestra que se cobro las cuentas por cobrar pendientes y se volvió a prestar el dinero 96.87 veces durante 1995. En comparación que en el año de 1994 se dio más crédito.

No se va aplicar la razón de " el período medio de cobro", por motivo de que no se tiene el saldo promedio de cuentas por cobrar, ni de la venta a crédito porque no se nos proporcionó.

Periodo de cobranza promedio

No. de Días Del Ejercicio / La Rotación de las Cuentas por Cobrar =

Año 1995

Año 1994

 $360 / 96.87 = 3.71$
 $360 / 37.29 = 9.65$

En 1995 muestra las ventas a crédito se cobraron en un promedio de 4 días, se dice que se tiene 4 días en valor aún sin cobrarse. En comparación con el año de 1994 se tuvo una mejoría en el cobro de las cuentas por cobrar.

En conclusión de las dos razones últimas se puede decir que la empresa TEINCAL, S.A. de C.V. En 1995 aumento el crédito a los clientes peron en menos tiempo de cobro, de lo contrario de 1994.

Rotación del Activo Total.

- **Rotación del Activo Total.**- Resulta importante para la entidad conocer el desempeño que tenga sus inversiones, y el activo total representa toda la inversión que existe en una entidad. Para saber en que medida se utiliza adecuadamente el activo es que se calcula la razón del activo.

Ventas / Activo Total =

Año 1995

Año 1994

$$12,737,971 / 37,187,134 = 0.3425 \quad 17,692,682 / 35,697,180 = 0.4956$$

Demostrándonos que por cada unidad monetaria en activos se generan ventas de \$ 0.3425 en comparación con el año 1994 mostró un mejor aprovechamiento del activo.

- **Rotación de Activos a largo plazo.**- Muestra la eficiencia que la empresa ha venido administrando sus activos fijos en la generación de ventas de la empresa entre sus activos fijos netos;

Venta / Activo a largo plazo =

Año 1995

Año 1994

$$12,737,971 / 30,167,512 = 0.4222 \quad 17,692,382 / 28,599,823 = 0.6186$$

En 1995 por cada unidad monetaria de activo fijo se genera .42 centavos en ventas. La empresa utiliza sus activos a largo plazo al 42.22 % del total de la capacidad de la maquinaria instalada para la producción. Con respecto al año anterior había un mejor aprovechamiento de los activos fijos.

Margen de Utilidad Bruta

- **Margen de Utilidad Bruta.**- Ésta es una razón financiera particularmente importante, pues muestra la capacidad que tiene una empresa para repercutir sus aumentos en costos.

Para realizar la interpretación se debe hacer un estudio comparativo en el tiempo. Si este resultado se une al de reducción de rotación de inventarios y de activos, se puede concluir que la empresa no tuvo una operación favorable, ya que se vendió menos, no utilizó adecuadamente sus activos (diminución en la rotación de activos) y a pesar de ello no pudo repercutir adecuadamente sus aumentos en costos (margen de utilidad bruta).

$$(\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}) \times 100 =$$

Año 1995

Año 1994

$$(2,813,550/12,737,971) \times 100 = 22.09\% \quad (4,850,081/17,692,682) \times 100 = 27.41\%$$

Indica que en 1995 el porcentaje de la utilidad bruta en comparación del porcentaje de las ventas netas fue de 22.08%. Y en 1994 fue de 27.4% de las ventas netas. Por lo que se concluye que en 1994 hubo más utilidad.

Gastos de Operación a Ventas

- **Gastos de Operación a Ventas.-** Se estudian los gastos que necesita una entidad para poder vender sus productos. Las erogaciones que se consideran aquí son el costo de producción (materias primas, mano de obra, gastos indirectos) y los de operación que son los gastos administrativos, gastos de ventas.

Gastos de Operación / Ventas Netas =

Año 1995

Año 1994

$$3,519,338 / 12,737,971 = 0.2762 \quad 4,026,772 / 17,692,682 = 0.2265$$

Indica que tan eficiente es una empresa en la administración de sus gastos de venta y administración para lograr sus objetivos de venta. Esto representa el 27% de las ventas netas. Y para el año de 1994 el 22.65%

2.1.3 Razones de endeudamiento

Señala el monto de dinero de terceras personas que se usa para generar utilidades. Así cuanto más deudas contraiga una empresa, tanto más alto será su grado de apalancamiento financiero; esta expresión se usa para indicar, precisamente, el grado de riesgo y rendimiento que implica el recurrir al financiamiento de activos fijos, como son las deudas y las acciones preferentes.

Endeudamiento total

Tanto mayor sea el índice más alto resultará el riesgo financiero, ya que representa cuánto le pertenece a la empresa y cuánto debe a sus acreedores. Normalmente se expresa en términos porcentuales.

Pasivo Total / Activo Total =

Año 1995

Año 1994

$$16,518,110 / 37,187,134 = 0.4441 \quad 8,606,313 / 35,697,180 = 0.2410$$

Demuestra que cada peso invertido en el activo total de la empresa 44% es de los acreedores. En relación con el año 1994 la situación era mejor; ya que en él año la deuda representa el 24.10%.

2.2 Otro Tipo de Análisis.

El análisis se puede realizar por medio de los estados financieros comparativos con aumentos y disminuciones en cifras absolutas o por estados financieros convertidos a porcentos integrales, los cuales son los más conocidos, pero debe escogerse el más adecuado de acuerdo al estudio por elaborar. A continuación se utilizan los siguientes a nuestro problema.

2.2.1 Estados Financieros a Porcientos Integrales.

Para un análisis financiero más sencillo de comprender se utiliza este método donde se maneja porcentajes integrales de los conceptos del activo considerando como el 100%. Y pasivo y capital considerando las ventas igual 100.

Una característica de los estado en porciento integrales es que no cambian si éstos son expresados en dólares, pesos, etc. ya que su proporción sigue siendo idéntica.

A continuación se muestra los estados de situación financiera y el estado de resultados por los años terminados al 31 de Diciembre de 1995 y 1994.

TENCAL S.A. DE C.V.
ESTADOS DE RESULTADOS POR LOS AÑOS
TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995 Y 1994

	AÑO 1995	%	AÑO 1994	%
VENTAS	\$ 12,737,971	100.00%	\$ 17,692,682	100.00%
MENOS COSTO DE	<u>\$ (9,924,421)</u>	-77.91%	<u>\$ (12,842,601)</u>	-72.59%
UTILIDAD BRUTA	\$ 2,813,550	22.09%	\$ 4,850,081	27.41%
GASTOS DE OPERACION				
GTOS. DE ADMON	\$ 2,778,886	21.82%	\$ 3,083,072	17.43%
GTOS DE VENTA	<u>\$ 740,452</u>	5.81%	<u>\$ 943,700</u>	5.33%
	\$ 3,519,338	27.63%	\$ 4,026,772	22.76%
UTILIDAD DE OPERA	\$ (705,788)	-5.54%	\$ 823,309	4.65%
CTO. INTEG. FINANCIAMIENTO				
INTERES PAGADOS	\$ (7,306,415)	-57.36%	\$ (2,351,862)	-13.29%
INTERES GANADOS	<u>\$ 13,318</u>	0.10%	<u>\$ 613,323</u>	3.47%
	\$ (7,293,097)	-57.25%	\$ (1,738,539)	-9.83%
	\$ (7,998,885)	-62.80%	\$ (915,230)	-5.17%
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS				
	\$ 319,283	2.51%	\$ 130,224	0.74%
	<u>\$ (7,679,602)</u>	-60.29%	<u>\$ (785,006)</u>	-4.44%
PARTIDA ESPECIAL				
RESULTADO CAMBI	\$ (120,569)	-0.95%	\$ (865,572)	-4.89%
UTLID. ANTES DE IM	<u>\$ (7,800,171)</u>	-61.24%	<u>\$ (1,650,578)</u>	-9.33%
PROVISIONES PARA				
IMPTO ISR			\$ 38,348	
IMPTO ACTIVO	\$ 326,107	2.56%	\$ 224,734	1.27%
PTU.	<u>\$ -</u>		<u>\$ -</u>	
	\$ 326,107	2.56%	\$ 263,082	1.49%
PERDIDA NETA	<u>\$ (8,126,278)</u>	-63.80%	<u>\$ (1,913,660)</u>	-10.82%

2.2.2 Estado de Variaciones en el Capital Contable

Este tipo de estado financiero es importante para los accionistas principalmente para verificar las utilidades de las acciones para su reparto de ellas. Mostrando los dividendos repartidos, las segregaciones que se hacen de las utilidades para fines generales o específicos (traspasos a la reserva de capital), así como las cantidades que se encuentran disponibles de las utilidades para ser repartidas en forma de dividendos o para aplicarlas a fines generales o específicos. Muestra los cambios sufridos durante el periodo.

Es un estado dinámico y es el enlace del estado de situación financiera y el de resultados, el primero en lo relativo a la utilidad que forma parte del capital contable y el segundo a la utilidad neta del año o periodo.

Es recomendable que todos los movimientos del estado de variaciones en el capital contable estén autorizados en actas o estatutos.

Las cifras iniciales representan el capital contable al principio del periodo; los aumentos y disminuciones corresponden a los movimientos sufridos durante el periodo, y las cifras finales representan el capital contable a la fecha del estado de situación financiera.

Esta integrado por dos grupos:

- a) El de capital social .

b) Las utilidades retenidas .

En el grupo del capital social se incluye el capital, las aportaciones para futuros aumentos de capital, las primas de emisión de acciones, las donaciones y, economías con alta inflación, la actualización del patrimonio.

En el grupo de utilidades retenidas también se tienen dos secciones;

◆ Las pendientes de aplicar.

◆ Las aplicadas a reservas.

Las utilidades pendientes de aplicar incluyen la utilidad o pérdida neta del periodo los dividendos decretados y la transferencia a reservas.

A continuación se presenta el dicho estado:

TEINCAL, S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES CAP.CONT. AL 31 DE 12 DE 1995 Y 1994

	CAPITAL SOCIAL	PLUSVALIA ACTUALIZADA	RESERVA LEGAL	UTILIDADES (PERDIDAS) ACUMULADAS DEL AÑO	
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993	150,000.00	5,974,966.00	30,000.00	6,305,616.00	230,135.00
TRASPASO DE LA UTILIDAD DE 1993 A RESULTADOS ACUMULADOS				230,135.00	-230,135.00
DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS EFECTIVO				-550,000.00	
FUSION DE SOCIEDAD EL 16 DE DICIEMBRE DEL AÑO 1993	-44,920.00			87,060.00	
AJUSTE A RESULTADO DE AÑOS ANTERIORES				-5,412.00	
PLUSVALOR POR ACTUALIZACION		16,827,090.00			
PERDIDA DEL AÑO					-1,913,660.00
SALDOS A DICIEMBRE DE 1994	<u>105,080.00</u>	<u>22,802,056.00</u>	<u>30,000.00</u>	<u>6,067,399.00</u>	<u>-1,913,660.00</u>
TRASPASO DE LA PERDIDA DE 1994 A RESULTADOS ACUMULADOS				-1,913,660.00	1,913,660.00
DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS EFECTIVO				-311,454.00	
PLUSVALOR POR ACTUALIZACION		2,015,881.00			
PERDIDA DEL AÑO					-8,126,278.00
SALDOS AL 31 DE DICIEMB. DE 1995.	<u>105,080.00</u>	<u>24,817,937.00</u>	<u>30,000.00</u>	<u>3,842,285.00</u>	<u>-8,126,278.00</u>

2.2.3 Estados de Cambios en la Situación Financiera.

Este tipo de análisis, consiste en comparar la situación financiera de una fecha con otra permitiendo observar los cambios obtenidos en los activos, pasivos y patrimonio de la entidad en términos monetarios.

El objetivo del Estado de cambios en la situación financiera es mostrar las fuentes y las aplicaciones de recursos de una empresa a poder adquisitivo del último ejercicio reportado.

Las actividades de operación están relacionadas con transacciones y otros eventos que tienen efectos en la determinación de la utilidad neta y/o con aquellas actividades que se traducen en movimientos de los saldos de las cuentas directamente relacionadas con la operación de la entidad y que no quedan enmarcadas en las actividades de financiamiento o de inversión antes definidas.

El financiamiento se puede adquirir por medio de la obtención de recursos de los accionistas, reembolso o pago de los beneficios derivados de su inversión, préstamos recibidos y su liquidación.

“ Este Estado es adicional al de la situación financiera el cual sirve para:

- Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos
- Conocer y evaluar las razones financieras de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados para la utilización para la operación.

- Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo. "4

Los cambios que hay en comparación de un año con otro son importantes por que proporcionan una guía sobre el comportamiento de los hechos que enfrenta la entidad lo cual es importante para la administración de esa empresa.

A continuación se presenta el estado de cambios en la situación financiera:

HOJA DE TRABAJO PARA ELABORAR EL ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA											
CONCEPTO	BALANCE GENERAL AÑO 1985		BALANCE GENERAL AÑO 1984		DIFERENCIAS DEBE	HABER	ELIMINACIONES DEBE		HABER	ORIGEN	APLICACION
	DEBE	HABER	DEBE	HABER			DEBE	HABER			
EFFECTIVO	153,084.00		1,103,563.00				950,479.00		950,479.00		
CLIENTES	131,484.00		474,390.00				342,896.00		342,896.00		
OTRAS CIAS											
POR COBRAR	130,526.00		573,364.00				434,736.00		434,736.00		
IMPTO. ANT. I.V.A.	0.00		57,467.00				57,467.00		57,467.00		
IMPTO. ANT. I.S.R.	0.00		40,926.00				40,926.00		40,926.00		
INVENTARIOS M.P.	3,412,617.00		3,537,084.00				124,467.00		124,467.00		
INVENTARIOS P.P.	528,964.00		208,746.00		320,918.00				320,918.00		
INVENTARIOS P.T.	2,273,998.00		738,954.00		1,535,045.00				1,535,045.00		
INTERESES PAG. ANT.	41,012.00		21,500.00		19,512.00				19,512.00		
TERRENOS	533,552.00		533,552.00		0.00				0.00		
CASAS	682,546.00		682,550.00		0.00				0.00		
INMUEBLES	1,408,176.00		1,406,178.00		0.00				0.00		
MAQ. Y EQPO. FABRICA	2,558,886.00		2,502,319.00		57,567.00				57,567.00		
MOB. Y EQPO.	321,001.00		327,356.00				6,355.00		6,355.00		
EQPO. DE TRANSPORTE	487,915.00		382,437.00		85,478.00				85,478.00		
HORNAS	1,198,018.00		884,658.00		201,380.00				201,380.00		
EQPO. COMPUTO	843,804.00		825,597.00		18,207.00				18,207.00		
STAN PICCA	37,800.00		37,800.00		0.00				0.00		
BODEGAS OFNAS.	365,808.00		365,808.00		0.00				0.00		
OTROS BIENES	56,330.00		10,566.00		47,734.00				47,734.00		
DEP. ACUMULADA	-3,125,477.00		-2,273,464.00		2,015,881.00				2,015,881.00		
VALOR ACTUALIZADO	24,817,937.00		22,802,056.00		49,580.00				49,580.00		
GASTOS	334,547.00		284,967.00		53,247.00				53,247.00		
OTROS G.TOS POR AMORT.	0.00		3,157.00						3,157.00		
DEP. EN GARANTIA	4,571.00		4,572,962.00		1,430.00				1,430.00		
CREDITOS BANCARIOS			2,144,454.00		1,257,601.00				1,257,601.00		
PROVEEDORES			387,906.00		502,843.00				705,632.00		
ACREDORES			2,144,454.00		114,935.00				114,935.00		
INTERESES POR PAGAR			229,368.00		5,206.00				224,162.00		
P.T.U. POR PAGAR			23,007.00		23,007.00				0.00		
IMPTO. Y RET. POR PAGAR			586,739.00		432,216.00				134,521.00		
I.V.A. POR PAGAR			379,963.00		102,498.00				277,464.00		
CREDITOS BANCARIOS			8,213,719.00		271,165.00				7,942,554.00		
CAPITAL SOCIAL			105,080.00		105,080.00				0.00		
PLUSVALIA			24,817,937.00		22,802,056.00				2,015,881.00		
RESERVA LEGAL			30,000.00		30,000.00				0.00		
RESULTADO EJER. ANT.			3,842,265.00		6,067,999.00				2,225,114.00		
RESULTADO DEL EJERCIO			-8,126,278.00		-1,913,660.00				6,212,618.00		
	37,187,134.00		37,187,134.00		35,697,488.00				14,162,990.00		
									11,295,116.00		
									1,163,888.00		
									3,709,377.00		

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA			
A) OPERACION			
	RESULTADO DEL EJERCICIO (PERDIDA)	-8,126,278.00	
	DEPRECIACIONES	851,993.00	
	TOTAL		-7,274,285.00
	CLIENTES	342,896.00	
	OTRAS CTAS. POR COBRAR	434,736.00	
	ALMACEN DE MATERIA PRIMA	124,467.00	
	PRODUCCION EN PROCESO	-320,918.00	
	ALMACEN DE PRODUCTOS TERMINADOS	-1,535,045.00	
	INTERESES PAGADOS POR ANTICIPADO	-19,512.00	
	DEPOSITO EN GARANTIA	-1,420.00	
	IMPTO. ANTICIPO I.V.A.	57,467.00	
	IMPTO. ANTICIPO I.S.R.	40,926.00	
	GASTOS. DIFERIDOS	-49,580.00	
	OTROS GASTOS POR AMORTIZAR	53,247.00	
	PROVEEDORES	705,632.00	
	ACREEDORES	-114,935.00	
	INTERESES POR PAGAR	224,162.00	
	IMPTOS. POR PAGAR	134,521.00	
	I.V.A. POR PAGAR	277,464.00	
	TOTAL		354,108.00
B) FINANCIAMIENTO			
	CREDITO BANCARIO C/PLAZO	-1,257,601.00	
	CREDITO BANCARIO L/PLAZO	7,942,554.00	
	DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS	-311,454.00	
	TOTAL		6,373,499.00
C) INVERSION			
	MAQ. Y EQPO. DE FABRICA	-57,567.00	
	MOB. Y EQPO.	6,565.00	
	EQPO. DE TRANSPORTE	-85,478.00	
	HORMAS	-201,380.00	
	EQPO. DE COMPUTO	-18,207.00	
	OTROS BIENES	-47,734.00	
	TOTAL		-403,801.00
D) AUMENTO O DISMINUCION EFECTIVO			
	DISMINUCION DE EFECTIVO		-950,479.00
	EFECTIVO AL INICIO		1,103,563.00
	EFECTIVO AL FINAL		153,084.00

2.2.4 Conclusiones del Caso Practico

La fábrica TEINCAL S.A DE C.V, presenta en la actualidad una capacidad instalada del 42.22% (de acuerdo al resultado de la razón financiera "rotación de activo a l/plazo). Por lo cual ha alcanzando niveles de producción muy bajos , lo que representa que no ha aprovechado la planta industrial en su promedio. Durante estos dos años el nivel de producción se aumento en el almacén de materias primas 9.18% (ver en balance general en porcentaje), lo cual significa que tiene material detenido, es decir tiene exceso en el inventario, lo cual le ha traído un costo para dicha empresa. Pudiendo invertirlo en otros activos con mayor rentabilidad, generando un flujo de efectivo más sano.

En el periodo de 1995 y 1994. los resultados no han sido satisfactorios, durante los dos años, tuvieron una pérdida neta, debido a que los ingresos fueron durante 1995 de \$ 12,737,971 y se genero una perdida de 8,126,278, lo que representa un 53% más que el año de 1994, en el que la pérdida generada durante fue de 11% de las ventas.

Nos lleva analizar que en sus estados financieros, el costo de ventas es muy elevado ya que representa a la empresa un 78% (para 1995), y un 73%, (para 1994). Teniendo sus costos financieros muy altos representando un 57% en intereses pagados en 1995 en 1995, y en 1994 13% de las ventas (ver estado de resultados en porcentajes integrales).

La situación que refleja la empresa TEINCAL S.A DE C. V, es una estructura con un nivel de endeudamiento del 44% (ver la razón financiera de endeudamiento total) en promedio. En el año 1994 era del 24% la situación era de menos endeudamiento, lo que significa que tuvo un incremento con sus pasivos. Dicho nivel de apalancamiento se ha visto

representado por los créditos de instituciones bancarias a largo plazo de un 22% que aumentaron de manera drástica durante 1995, lo cual llevó al pago de costos financieros muy altos. La fluctuación cambiaria que representa el 5%, lleva a un índice de liquidez más reducido. En cuanto a su capacidad de pago, la mayor parte se localizo en largo plazo durante 1995.

La empresa no ha podido mantener razonables índices de liquidez en el análisis que efectuamos de los años 1995 y 1994, presenta en diciembre de 1995 una relación de activo circulante a pasivos circulantes de 0.05 veces y de 0.27 veces del año 1994, lo cual indica que la capacidad de pago no es cubierta.

Teniendo una mejoría en la operatividad, en donde el periodo para recuperar su cartera de clientes se manifiesta en 4 días para 1995 y 9 días para 1994, este el índice indica que hubo una mejoría en el nivel de cobranza, con un aumento en los créditos.

En 1995 el inventario de materia prima es mayor el saldo que en el año de 1994. Representando más rezago en la producción.

CAPITULO IV



**APOYOS FINANCIEROS Y
ALTERNATIVAS A LAS MICROS Y
PEQUEÑAS INDUSTRIAS DEL
CALZADO**

CAPITULO IV

APOYOS FINANCIEROS Y ALTERNATIVAS A LAS

MICRO Y PEQUEÑAS INDUSTRIAS DEL CALZADO

1. Programas de Apoyo de NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.

Nacional Financiera se preocupa por que no quiebren micro, pequeñas y medianas industrias debido al desequilibrio económico que está pasando nuestra nación, por ello otorga los siguientes productos y servicios con menores intereses que la banca Múltiple (aunque éstos sean intermediarios de " Nacional Financiera, al igual que otras Instituciones):

" Las Operaciones de Crédito de Segundo Piso se pueden obtener por medio de la Red de Intermediación Financiera, conformada por: Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras, Entidades de Fomento y Sociedades Financieras de Objeto Limitado, que estén habilitados por la Institución para la operación de sus recursos.

"El otorgamiento de créditos en forma directa por parte de Nacional Financiera tiene un carácter selectivo, y sólo aplicará para el financiamiento de nuevos proyectos que tengan por objeto la creación y/o modernización de empresas productoras de bienes y servicios, primordialmente de la industria manufacturera, y contribuyan al desarrollo

de proveedores, a la generación de empleos y/o fortalecimiento del sector externo.

Se mencionan los objetivos básicos de Nacional Financiera adquiridos para ayudar a los sectores productivos , los cuales son:

- **Concentrar la atención en las empresas micro, pequeñas y medianas, facilitando su acceso al financiamiento**
- **Poner énfasis en el apoyo a la industria manufacturera**
- **Promover el desarrollo regional con especial atención a las entidades de menor desarrollo relativo**
- **Mantener una operación eficiente y rentable**
- **Inducir actividades de asesoría, capacitación y asistencia técnica**
- **Crear mecanismos alternos de financiamiento, en apoyo de la planta productiva y del mercado de valores**
- **Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores, nacional e internacional**
- **Fomentar alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.**

1.1 Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)

Unos de los programas de Nacional Financiera que pueden utilizar los empresarios, pequeños del ramo del calzado, es el Programa Unico de *Financiamientos a la Modernización Industrial*. Que se establece a finales de Noviembre de 1995.

El objetivo principal del programa es. "Apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y la eficiencia de la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente."⁵

El destino de los recursos será para;

- La implantación de la estructura de la empresa, como los gastos preoperativos para su instalación. También para la obtención de tecnología moderna. Así como un estudio ambiental, o un análisis para que el equipo de maquinaria obtenido reduzca y controle los contaminantes.
- Otro fin que tiene este tipo de crédito es la reestructuración de pasivos.

⁵ Catálogo de Productos y Servicios – Nacional Financiera

"Sus principales características:

- Se utiliza un formato único de descuento
- Los créditos descontados o reembolsados son en moneda nacional o extranjera (se aplica cuando las empresas sean generadoras de divisas, colicen a precios internacionales o cuenten con mecanismos de cobertura cambiaria, y la Institución disponga de divisas, excepto en los casos que sean fondeadas por líneas globales o de comercio exterior
- La tasa de interés en moneda nacional se revisa mensualmente, mientras que en créditos en moneda extranjera la revisión es trimestral.
- El plazo máximo para la amortización de créditos descontados es hasta de 20 años, incluyendo el período de gracia, que requiera el proyecto.
- De acuerdo con la generación de flujo de efectivo de las empresas, podrá optarse por el sistema de pagos iguales y consecutivos de capital, pagos variables de capital, sistema de pagos a valor presente, o pagos iguales que incluyen capital e intereses (tipo de renta). En medida en que la Institución disponga de recursos, también podrá optarse por crédito en unidades de inversión.

- Porcentaje de descuento. Nacional Financiera podrá descontar hasta 100% de los créditos que los intermediarios financieros otorguen en favor de cualquier estrato de empresa.⁶

En el breve período de operación durante 1995, se asignaron a través del PROMIN el 3.5% del total de recursos destinados a la micro y pequeña empresa para ese año, los cuales ascendieron a 10,434 millones de pesos.

Estos recursos se asignaron en mayor proporción a grandes empresas, a pesar de que las necesidades de las micro y pequeñas fueran mayores, sin embargo, el número de beneficiarios fue mayor en este sector. Puesto que este tipo de apoyo financiero fue creado para las micro, pequeña y mediana industrias siempre y cuando se ajusten al objetivo del programa. También para empresas industriales grandes que coadyuven a la articulación de cadenas productivas en las que participen las micro, pequeñas y medianas industrias.

1.2 Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)

Los empresarios del calzado, pueden apoyarse con este Programa cuando se requiera, tener una visión económica, como los mercados donde puedan vender su producto, así como las técnicas necesarias para obtener un calzado de calidad.

⁶ Catálogo de Productos y Servicios – Nacional Financiera

Las actividades realizadas para lograr los objetivos mencionados fueron: el incorporarse con **Instituciones** educativas como es la **Universidad Nacional Autónoma de México** y el **Instituto Politécnico Nacional**, junto con el **Sector de Comercio y Fomento Industrial**, para la elaboración de los documentos para la **constitución** del Consejo Nacional de la **micro, pequeña y mediana empresa**, abarcando cuatro áreas a estudiar (**tecnología, capacitación, financiamiento y regulación**). Además preparar al personal que va a realizar dicho análisis.

La idea principal es **capacitar** a los empresarios para llevar a cabo este programa en su empresa, llevando una metodología, y una evaluación para **garantizar** que los **capacitados** apliquen en su propia empresa los **conocimientos adquiridos**, propiciando así acciones sucesivas de asistencia técnica.

1.3 Programa para Apoyo para los Sectores Cuero y Calzado, Textil y

Confección, Madera y Muebles, y Juguetes.

Estos sectores han sido **dañados** más que otros sectores debido por la crisis, siendo los **sectores más importantes** que otros para el **Producto Interno Bruto**, ya que el **calzado y el vestir**, como **muebles** es lo que más se consume en una **Nación** y por ello hay que darles mayor importancia.

Por lo tanto se **crearon programas** para dichos sectores, los cuales fueron **formulados por Nacional Financiera** junto con la **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial**, **Banco Nacional de Comercio Exterior** y la

banca comercial. Estos programas contemplan diversos apoyos financieros para capital de trabajo, inversión en activos fijos, reestructuración de pasivos y capitalización de las propias empresas, así como soporte a los esquemas de asociación entre las mismas que faciliten la proveeduría, la comercialización en común y el establecimiento de empresas integradoras.

"Las políticas de financiamiento se han flexibilizado en los siguientes aspectos:

- Se podrán considerar reestructuraciones financieras integrales para las empresas de estos sectores, de tal manera que Nacional Financiera podrá fondear también la reestructura de los créditos otorgados con recursos de la banca, que no hayan sido descontados previamente con la Institución.
- Se contemplan líneas de crédito renovables a un año con un solo pago de capital al final del periodo, con pagos de interés mensual que permitan el apoyo flexible y necesario de capital de trabajo de corto plazo.
- Se podrán otorgar recursos mediante esquemas de cuasicapital para que los accionistas puedan apoyar la capitalización de sus empresas.
- Mediante el descuento de créditos subordinados convertibles, Nacional Financiera podrá apoyar los esquemas de capitalización de adeudos que efectúen los bancos en las empresas, con el propósito de procurar un saneamiento financiero integral de las mismas y con esto, propiciar la participación activa de la banca en estos programas sectoriales. Asimismo, la Institución podrá participar selectivamente, de acuerdo a

sus reglas de operación, en el capital social de las empresas de forma temporal y minoritaria hasta el 25% del capital social suscrito y pagado, y por un plazo no mayor a 5 años.

- Nacional Financiera podrá otorgar hasta el 50% de garantía, según la situación de la empresa”⁷

2 Banca Múltiple y de Desarrollo

Antes de hablar de lo qué es y cómo trabaja la banca, es importante hacer notar que la crisis de 1994, afectó más a micro y pequeños empresarios que tenían alguna obligación con los bancos comerciales especialmente los créditos establecidos en dólares, muchos se fueron a la cartera vencida del banco, por ello el gobierno tomó la solución de establecer programas para apoyar a estos empresarios liquidando su deuda; pero no fue suficiente. Por tal motivo varios bancos comerciales cerraron créditos para los empresarios.

Pocos son los que en la actualidad están dando crédito a micro, pequeños y medianos empresarios; algunos de ellos son BANCOMER y BANORTE.

Estas sirven como intermediarios de oferentes y demandantes del mercado de dinero, lo hacen con capacidad suficiente como para administrarlos con suficiente discrecionalidad. Es importante destacar que el servicio de banca y crédito integral sólo está permitido a las instituciones de crédito constituidas bajo esta ley.

La Banca Múltiple y de Desarrollo puede otorgar créditos a los micro y pequeños empresarios del calzado, ya sea por Factoraje, o por medio de títulos de crédito.

3 Factoraje

Es una herramienta financiera que le atañe al rubro de Cuentas por Cobrar, donde se les descuenta al saldo de las ventas de la empresa demandante, lo que es interés, honorarios, y comisiones por un tanto por ciento de lo descontado.

Al dejar la cartera de clientes a la Institución de factoraje, ésta se encarga de cobrar, ya que tiene un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la empresa mejorar su administración, sus recursos y productividad.

Los objetivos del sistema son:

- Financiamiento ágil, de disponibilidad inmediata y equilibrado en relación al volumen de ventas de la compañía.
- Mejora la situación financiera y la posición monetaria, porque evita endeudamientos que incrementan pasivos .
- Nivelan los flujos de efectivo, optimiza el manejo de la tesorería; especialmente cuando se tienen ventas estacionales.

- Permite aprovechar oportunidades, como descuento por pronto pago.
- Optimiza la rotación de los activos y capital.
- Reduce costos financieros y mejora la productividad general de la empresa.
- Este tipo de instrumento financiero ayuda a tener liquidez a corto plazo.

Los pequeños empresarios del ramo del calzado deberán, pedir asesoría a personas adecuadas para poder elegir la mejor opción al traspaso de la cartera de clientes. Para obtener una mejor rentabilidad financiera.

Sea el tipo de factoraje, se le debe de avisar a los clientes de que el cobro se va a realizar por medio de este instrumento.

Como ya fue comentado, este tipo de herramienta financiera se lleva a cabo por medio de un contrato con un tiempo que es decidido por la Institución de factoraje y el cliente, puede ser de un año, con cláusulas de renovación automática.

4 Uniones de Crédito

Por motivo de la reducción de las ventas de sus productos de los micro, pequeños y medianos empresarios, decidieron unirse éstas. Con el fin de

conseguir créditos entre ellas (los cuales son proveedoras de otras). Y así comprar en forma consolidada, permitiéndoles reducir el costo de las materias primas. Con el objetivo de sobrevivir en el mercado.

Adicionalmente se encontraron nuevos beneficios de cómo financiarse entre ellas.

Además les permite a los micro y pequeños industriales del calzado, a obtener créditos con mayor facilidad, para poder solventar los gastos que pudieran tener. Así como las siguientes facultades:

- Se constituye como S.A DE C.V., dándole la autoridad la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tienen personalidad jurídica. Estas uniones se especializan en industria o comercio, o mixta.
- Operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios.
- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamos y crédito de toda clase.
- Les otorga realizar cualquier tipo de operación de crédito entre sus socios.
- Recibir de sus socios depósitos para el ahorro. Con lo cual se adquiere un carisma parecido a la banca y una relativa flexibilidad para fondear la operación de la unión.

- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera. Esta facultad les permite operar, una variante de corretaje de valores, sin embargo tal actividad ha sido escasamente aprovechada por las uniones crédito, tal vez porque su administración proviene en su mayoría de la industria y de la banca, mas que del medio bursátil.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales.
- Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

El capital mínimo para constituirse una Unión de Crédito es de \$750,000. Para el año de 1997. Este tipo de opción se sugiere para no pedir préstamos a familiares, amistades, etc., para poder solventar su capital de trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas que integran la sociedad.

5. Arrendamiento Financiero

Una de las alternativas que tienen los micro y pequeños empresarios para obtener un crédito financiero es a través del Arrendamiento Financiero.

Es una Institución que funge como intermediara entre el proveedor y el demandante del bien por arrendar o rentar que le concede su uso o goce

temporal por un plazo forzoso, obligándose éste último a pagar una contraprestación periódica denominada renta, que cubra el valor original del bien más la carga financiera y los gastos adicionales que contemple el contrato.

Una de las ventajas que puede tener esta alternativa son:

- Obtener la maquinaria a corto plazo y modernizar así su maquinaria ayudándole a ser más competitivo en el mercado.
- Minimizar tiempos y movimientos lo cual es importante para la empresa.

La desventaja que puede tener la micro y pequeña industria del calzado es que por lo regular su situación financiera no es solvente, por ello no se le otorga el bien arrendado.

Procedimiento del arrendamiento financiero

- Una vez elegida la maquinaria de acuerdo a las necesidades de la empresa. Los empresarios recurren a la arrendadora.
- La arrendadora les pide documentación financiera .
- Una vez cumplido los requisitos que se les pidieron, la arrendadora realizará un análisis del balance general, y el estado de resultados; los analizarán con relación a los estados financieros con ejercicio no

mayor a tres meses. Los pasos a seguir en un estudio son los siguientes:

a) **Análisis cuantitativo:**

En base a los datos que tiene hacen un estudio del capital contable, estado de resultados, se calculan las razones financieras, ven el incremento de las ventas, y las variaciones que tiene la empresa, determinando el flujo de efectivo si es suficiente o no para el pago.

Del balance general ven si tiene liquidez, que tanto de apalancamiento tiene, analiza su ciclo operativo de las cuentas por cobrar, inventarios, clientes, proveedores y que tanto de capital de trabajo maneja.

b) **Análisis cualitativo:**

Analizan el mercado, investigan referencias bancarias, si paga a tiempo o es moroso, si estas referencias salen favorables y los estados financieros tienen buenos resultados, se presenta al Comité de Crédito.

- Le envían una cotización posible, el empresario ve el costo aproximado y si éste está de acuerdo, se prosigue a hacer el contrato ante un corredor público.
- La arrendadora efectúa el pago al proveedor y le lleva la maquinaria a su cliente e integrándose al costo los gastos que se ocasionen, impuestos, etc.

La arrendadora financiera generalmente cobra su interés así:

Tasa líder + diferencial de puntos que ganan + cierto puntos por el plazo.

La tasa líder que se establece en el contrato se toma como referencia la más alta del día que puede ser, Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), Tasa de Interés Promedio (TIP), Certificado de la Tesorería de la Federación (CETES).

El diferencial es de acuerdo a las políticas de la arrendadora y los puntos del plazo que pueden ser de 12 meses, 24 meses, 36 meses que le corresponden 6 puntos, 7 puntos y 8 puntos respectivamente. A continuación se presenta un ejemplo del procedimiento del arrendamiento de maquinaria.

Monto a financiar: \$ 130,434.78	(Valor del bien sin incluir IVA)
Tasa Líder :	21 puntos
Puntos fijos:	7 puntos
Tasa de Interés inicial:	28 puntos
Número de pagos mensuales:	24 meses
Apertura de crédito :	2
Opción a compra:	2.00 = \$ 2,608.70
Renta inicial:	\$7,159.37
Renta ext. Inicial	0
Pago inicial que se debe cubrir a la firma del contrato	
I.V.A. Operación	19,562.22
I.V.A./Dep. garantía	1,073.91
Depósito en garantía	7,159.37
Apertura de Crédito	391.31
Renta extraordinaria inicial	0
Ratificación I.V.A. incluido	230
Seguro	0
TOTAL	28,416.81

Todos los impuestos vigentes o futuros, así como los gastos legales que en ocasiones la operación serán por cuenta del arrendatario. Los bienes arrendados deberán contar con seguro de cobertura , amplia mismo que se cobrará en el contrato.

El arrendamiento financiero es otra alternativa de financiamiento para los micro y pequeños empresarios, ya que sus empresas tienen dificultad para obtener el crédito. La arrendadora es igual de selectiva que las Instituciones Financieras Bancarias para otorgar el crédito.

6. Empresas Integradoras

Actualmente el mercado a nivel mundial está muy competitivo y globalizado, por lo que el gobierno junto con los empresarios y las instituciones de desarrollo, decidieron crear un método de acuerdo a la necesidad en el momento que están decayendo varias micro, pequeñas empresas en México por lo ya comentado.

El método es llamado Empresas Integradoras. Pero, ¿Qué son éstas?; es la agrupación de micro, pequeños y medianos empresarios con objetivos afines y que fengan un proyecto de negocio en común. Ya que también sirve para proveer a otra de mayor escala, o bien participar en forma conjunta en las licitaciones del sector público.

El fin de este modelo de asociación es para fortalecer el aparato productivo incrementando su capacidad de producción, por lo tanto, de negociación en los mercados internos y externos. No se vaya a pensar que es una ayuda para trascender al siguiente estrato, lo que se busca es la eficiencia de la escala productiva.

Se integra una empresa integradora por varias empresas, cada una no podrá exceder del 30% del Capital de ésta.

La empresa Integradora se va a encargar de prestar servicios altamente calificados a sus asociadas, así como realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las integradas en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

Los objetivos que busca este sistema son;

- **Tecnológicos.-** Cuyo objetivo será facultar el uso sistemático de información técnica especializada de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
- **Promoción y comercialización** de los productos y servicios de las empresas integradas, con el propósito de incrementar y diversificar su participación en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación de ferias y exposiciones.

- **Diseño**, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias.
- **Subcontratación de productos y procesos industriales**, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad.
- **Promover la obtención de financiamiento** en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoraría técnica, medio ambiente, calidad total y seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.
- **Actividades en común**, que evite el intermediarismo y permitan a las empresas integradas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común, en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega.
- **Fomentar el aprovechamiento de residuos industriales**, con el propósito de utilizar los materiales susceptibles de reciclaje y contribuir a la preservación del medio ambiente, y

- Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, como son los del tipo administrativo, fiscal, jurídico, informática, formación empresarial, capacitación de mano de obra, mandos y medios gerencial.”

Los ingresos de la empresa integradora van a ser de las cuotas, comisiones, y de la prestación de servicios. Que les otorgue a sus asociadas, conforme a los objetivos que se mencionaron. La tributación de la empresa integradora va a calcularse de acuerdo al sistema de Régimen Simplificado de las personas morales durante 10 años, siempre y cuando el 90% del total de sus ingresos sean de sus asociados, porque el 10% pueden ser de terceros. También siempre y cuando reinviertan sus utilidades. En cambio las asociadas no tienen esta ventaja puesto que, la tributación se va a realizar de acuerdo a sus ingresos y la actividad que desarrollen.

Las Instituciones para apoyar las empresas integradoras son:

- La banca de desarrollo (promoviendo esquemas de integración con objetivo de facilidades para otorgar créditos, garantías o capital de riesgo y a los socios otorgándoles créditos por medio de las intermediarias financieras para la aportación del Capital Social).
- Secretaría de Comercio y de Fomento Industrial junto con el Ejecutivo

- Federal con fines de agilizar los trámites administrativos para el establecimiento y desarrollo en la empresa integradora.
- Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Programas de capacitación y asistencia técnica, como al fomento a la exportación).

Importancia para Italia

Italia es uno de los países que ha llevado el sistema de empresas integradoras, ayudando a la disminución de cierre de micro y pequeñas industrias, puesto que, este método le ha beneficiado en mejorar la cuestión tecnológica de producción, modificaciones en la organización y estrategia de la empresa. Desarrollo del empresario hacia un mayor profesionalismo, así como la tendencia a la cooperación interempresarial entre empresas industriales y productoras de servicios, que ha permitido una utilización óptima de la mano de obra y gran adaptabilidad a los cambios de la demanda. Así como una cooperación interempresarial de micro y pequeñas empresas, con grandes empresas. Obteniendo una especialización regional sectorial.

Las anteriores características han generado una gran competitividad en ciertos nichos de mercado, creando un mecanismo que permite generar enorme flexibilidad en la producción y artículos altamente determinados por cambios en la moda.

La importancia del modelo italiano para México estriba en el potencial que ofrece la cooperación interempresarial como un medio para reducir la tasa de mortandad de las micro y pequeñas empresas, ya que a través de esquemas de organización industrial similares, se pueden aprovechar las

economías externas y hacer frente a los retos que establece la competencia del exterior.

La formación de empresas integradoras en México, en gran medida se inserta en la estrategia de cooperación interempresarial y en el campo de financiamiento.

Para que un modelo tenga éxito debe de existir un entorno micro y macro- económico favorable a la cooperación interempresarial, así como un trabajo constante de formación de redes para la producción y comercialización.

CONCLUSIONES

1. La micro, pequeña y mediana empresa es muy importante en la economía, como se ha dicho contribuye al ingreso nacional, apoya al Producto Interno Bruto, la mayoría de la población obtienen ingresos de ésta; efectuando el ciclo económico, es decir sin este tipo de empresas la economía se paralizaría, ya que forman parte de la mayoría de las industrias.

Las limitaciones que se encontraron a través de la investigación son:

Debido a la devaluación del día 20 de Diciembre de 1994, muchas industrias sobre todo la micro y pequeña empezaron a desaparecer porque no estaban preparadas para una devaluación así. Uno de los factores que influyó para este hecho fueron; los créditos que tenían algunas con el banco comercial, más las que tenían obligaciones en dólares. También se le añade las que no tienen conocimientos técnicos, ya que en nuestra investigación de campo que fue sobre la industria del calzado, la cual no realiza un plan de trabajo, por lo tanto le falta una administración. Como consecuencia no tiene una eficiencia en todas las áreas de la entidad y así los costos de sus productos son mayores a las de las grandes empresas o las que abarcan mayor mercado. Por lo tanto van reduciendo sus ventas. Por lo cual se les invita a los productores de calzado a integrarse con empresas del mismo giro o con sus proveedores para reducir costos, y obtener beneficios financieros. Ya que pueden otorgarse entre los empresarios créditos. Una de las alternativas sería a través de uniones de crédito, como de empresas integradoras.

2. Un hecho que les daña a las micro y pequeñas industrias del calzado en piel es el costo excesivo en la piel y la suela de cuero porque la mayoría de éstas las importan. Por ello empezaron a reemplazarlas por materiales sintéticos y por tela.
3. Antes de 1994 lo que les afectaba fue la excesiva importación en México de calzado, sobre todo oriental. Pero de este año a la fecha, la micro y pequeña industria zapatera en Guanajuato ha recibido apoyo de la Cámara de calzado para poder exportar, aunque se espera que otra vez abarque total del mercado los orientales; por ello esta Cámara ésta orientando, sobre todo a los micro, pequeños y medianos empresarios que se dedican al ramo.
4. Otra limitación que observamos en la investigación de campo en San Mateo Atenco y en León, Guanajuato, fue la falta de capital y de tecnología, mostrándose más en el Estado de México, lo cual es preocupante por las condiciones de este sector productivo.
5. Una de las únicas Instituciones que ha apoyado más a las micro y pequeñas industrias es Nacional Financiera, entre ellas esta la del ramo del calzado en piel. Porque lo que se observó que quienes limitan los créditos para éstas son los bancos comerciales, y en menor proporción las arrendadoras.
6. Como profesionistas de la licenciatura de Contaduría Pública debemos de tener la conciencia de ayudar a los empresarios no importando el tamaño de la entidad (principalmente a los micro y pequeños). Ya que somos un punto de vinculación de los cambios que se dan en la economía. Por lo

tanto el contador y/o administrador debe informar al micro y pequeño empresario su situación real, dándole las soluciones más convenientes, de acuerdo a las necesidades de la industria del calzado, ya que así se podrá fortalecer la entidad. Una de las opciones es formar o integrarse una Unión de Crédito, o formar una Empresa Integradora. Ya que en la actualidad no se ha promovido como solución viable a los problemas económicos y financieros que tienen en la actualidad la industria del calzado.

BIBLIOGRAFIA

Villegas, Eduardo y Rosa María Ortega. Administración de Inversiones. México, De. MC Graw- Hill, 1997. 199p.

Van James y John Machowicz. Fundamentos de Administración Financiera. 8a ed., Tr. Alejandro Rodas Carpizo. Mexico, Ed., Prelice Hall Hispana mericana, 1994. 350p.

Perdomo Abraham. Finanzas .4ª ed México, Ed., Ediciones Contables y Administrativas y fiscales, 1997. 350 pag.

Stephen A.ross y Westerfield RANDOLPH. Fundamentos de finanzas corporativas. México 2da. Ed. McGraw – Hill ,1996.150p

Guerrero Rosas Erick. Devaluación ¿el shock del 94? Ed. Diana 1995 180p.

Browm Grossman y Lilia Domínguez. Globalización y reestructuración en la industria del calzado. NAFIN.

Lawrence j. Gitman. Administración Financiera Básica. Edt. Harla.

Pérez Santiago Fernando. Síntesis de la estructura bancaria y del crédito. Edt. Trillas.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Principios de contabilidad generalmente aceptados. Año 1997. Edt. I.M.C.P. edición 1997.

Stoners James A.F. / WANKELE Charles. Administración. Edt. Prentice-Hall. 3ª. Edición. Págs. 826.

Méndez Morales José S. Problemas económicos de México. Edt. McGraw-Hill Edición 1993.

Gonzalo A. Saravi. Redescubriendo la micro industria, Dinámica y Configuración de un Distrito Industrial en México. Edt. Juan Pablos, México 1997.

HEMEROGRAFIA

EL UNIVERSAL 27 de Diciembre de 1994

EL UNIVERSAL 28 de Diciembre de 1994

EL UNIVERSAL 29 de Diciembre de 1994

EL UNIVERSAL 30 de Diciembre de 1994

TRANSFORMACION. Canacindra, año XXXIX, no. 1, Enero 1995.

EMPRENEDORES Julio, No.46

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 30 de Mayo de 1995

NACIONAL FINANCIERA. Nafin Hoy. Págs: 30

NACIONAL FINANCIERA. Catálogo de Productos y Servicios.

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS. V.IX,n.419, abril de 1995.

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS. V.IX,n.436, agosto de 1995

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS. V.IX,n.440, septiembre de 1995.

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS.V.IX,n.408,enero de 1995

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS.V.IX,n.449,noviembre de 1995.

TENDENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS.V.IX,n.4514,marzo de 1995

Criterios Generales de Política Económica de 1995-a 1997.

Plan Nacional de Desarrollo de Carlos Salinas De Gortari 1998-1994.

Plan Nacional de Desarrollo de Ernesto Zedillo Ponce De León 1995-2000.

LEON EMPRESARIAL Del 16-22 de Febrero de 1998.

LEON EMPRESARIAL Del 9-15 Febrero 1998.

LEON EMPRESARIAL Del 4-10 de Mayo de 1998.

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. Fobaproa
Protección al ahorro.