

318308
9



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA, S. C.

3

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U. N. A. M.

LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA
EVOLUCION DE SU FUNCION ADMINISTRATIVA,
EN CUANTO A SUS SISTEMAS DE CONTROL
COMO DETERMINANTE DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO PARA LA MISMA. ANTE EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N
ALEJANDRO MANRIQUE CHIANG-SAM
ROBERTO DAMIAN ALVISO LAZZERI

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D. F.

ENERO 1994



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA, S.C.
ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.

LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA EVOLUCION DE SU
FUNCION ADMINISTRATIVA, EN CUANTO A SUS SISTEMAS DE
CONTROL COMO DETERMINANTE DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO PARA LA MISMA, ANTE EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO.

TRABAJO QUE PRESENTAN: ALEJANDRO MANRIQUE CHIANG-SAM
ROBERTO DAMIAN ALVISO LAZZERI

CON LA FINALIDAD DE OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN
CONTADURIA

México, D.F.

Enero 1994.



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA, S.C.
ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.

LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA EVOLUCION DE SU
FUNCION ADMINISTRATIVA, EN CUANTO A SUS SISTEMAS DE
CONTROL COMO DETERMINANTE DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO PARA LA MISMA, ANTE EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO.

TRABAJO QUE PRESENTAN: ALEJANDRO MANRIQUE CHIANG-SAM
ROBERTO DAMIAN ALVISO LAZZERI

CON LA FINALIDAD DE OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN
CONTADURIA

ASESOR: C.P. CARLOS PEREZ SANCHEZ.

México, D.F.

Enero 1994.

DEDICATORIAS

A MI PADRE,

Que aunque no entiendo ni entenderé su peculiar forma de demostrar cariño, siempre nos ha ayudado y respaldado a lo largo de nuestra vida.

A MI MADRE,

Quien ha dedicado su vida al cuidado de sus hijos, y nos ha sabido guiar por el buen camino.

A MIS HERMANOS CICILIA, JORGE Y EZEQUIEL,

A quienes quiero mucho, por ser algo así como la sal y la pimienta de cada día.

A MANUEL ALONSO,
Por tantos años de verdadera amistad.

Un agradecimiento muy especial a la persona que hizo posible la elaboración de esta tesis, que siempre nos apoyó e impulsó para llegar al final, en un sentimiento puro de amistad.

LUPITA

A la persona que desde hace un tiempo me ha demostrado cariño, impulsándome para el logro de mis metas, ayudando a mi superación día a día, y quien ante todo es una gran amiga, con todo mi cariño a:

CLAUDIA

A mis amigos que han sido más que compañeros de clase, que me apoyaron durante la carrera y con quienes sé que siempre cuento, especialmente a:

FERNANDO Y GLORIA:

Por la gran amistad que nos une, y que cada día crece aún después de haber terminado la Universidad.

RODRIGO DIAZ:

Por los momentos agradables que pasamos en la Universidad y en el trabajo.

CARLOS B. Y ARTURO:

Por su compañerismo y apoyo durante la carrera.

ELISA Y ELIAS:

Por la amistad que en todo momento nos brindaron.

SOFIA:

Por su sincera y desinteresada amistad.

CLAUDIA POLO:

Por su apoyo incondicional.

ELIGIO:

Por sus comentarios siempre oportunos, que rompían con lo monótono de los días.

JUAN PABLO, CARLOS C., MIGUEL ANGEL Y MARCO,

Por la infinidad de momentos que compartimos.

Agradezco también a las familias:

Alonso Inclán, Echarri Larios, Javier Alarcón, Palacios Mañana, Paez Vieyra, Martínez Espinosa, Lavalle Casillas y Toledo Rodriguez.

Por último quiero agradecer a Dios por haberme puesto en este camino, por la familia que tengo, por los amigos que me ha dado, y a la vez quiero dedicar mi tesis a la persona que más quiero en el mundo, la que desde que está con nosotros nos ha unido más, de quien he aprendido tantas cosas valiosas y aunque la vida no ha sido justa con ella, siempre nos da todo su amor, con todo mi cariño a mi hermana menor

LOTO.

SINCERAMENTE,

ALEJANDRO.

A MI PADRE:

Por haberme dado con su esfuerzo la educación que ahora tengo, que este trabajo sea el reflejo de que todo este tiempo ha sido aprovechado, que guarde el recuerdo de la dedicación y apoyo que siempre me ha brindado.

A MI FAMILIA:

Por haber compartido los ratos buenos y malos, sin dejarme caer en ningún momento.

A MI MAESTRA:

Por apoyarme siempre y en todo momento para la conclusión de esta tarea, y que este trabajo represente solo una mínima parte de todo lo que le agradezco. Gracias por tu apoyo, y por la seguridad que me ayudaste a obtener.

LUPITA

SINCERAMENTE,

ROBERTO.

A la Universidad Latinoamericana y a sus profesores, en especial a nuestros asesores:

C.P. CARLOS PEREZ SANCHEZ,

Quien siempre nos impulsó para llegar al final de nuestra investigación, por toda su dedicación, interés y paciencia.

MTRO. ENRIQUE SANTOS GAONA,

Por los consejos que nos brindó a lo largo de este trabajo de investigación.

PSICOLOGO JORGE ANGUIANO PEÑA,

Quien nos orientó, cuidando hasta el más pequeño detalle de esta tesis.

I N T R O D U C C I O N

Mediante este trabajo, se pretende demostrar la función de la Microindustria como elemento económico que genera fuentes de trabajo e ingresos para el país, beneficiando con esto a la economía nacional, por lo tanto en esta investigación se toca el tema de implementar un sistema contable que fundamente el funcionamiento de la Microindustria, en especial cuando se enfrentan condiciones de competencia como las generadas por el Tratado de Libre Comercio.

También se desea presentar ante el usuario e interesado en la licenciatura de contaduría, los métodos que ayuden a elevar la producción y mejorar la calidad de los productos de una Microindustria, mostrar la aplicabilidad y funcionamiento de las condiciones administrativas de la misma, tomando como base los sistemas de control y fuentes de financiamiento.

Sugerimos que mediante la implementación de métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y se permitirá a la industria manufacturera optimizar su función administrativa, y por lo tanto tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces, a mayor implemento de los métodos, mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como de obtener

fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

Pensamos que si la Microindustria manufacturera implementa sistemas de evaluación en su función administrativa, incrementará sus fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor aplicación de sistemas de evaluación administrativa en una Microindustria, mayores posibilidades de incrementar sus fuentes de financiamiento, ante el Tratado de Libre Comercio.

Si los sistemas de control permiten en la microindustria la evaluación de la función administrativa, por lo tanto definirán la posibilidad de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor aplicación de los sistemas de control en la Microindustria mayor evolución de la misma en cuanto a su función administrativa, así como mayor posibilidad de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

Resaltando como Hipótesis Central: si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y esto permite a la Microindustria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor implemento de los métodos, mayor posibilidad de elevar la producción a partir de sistemas de control, con mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su

función administrativa, así como obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

De donde se desprende como Hipótesis Nula: si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y esto no permite a la Microindustria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto no tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces, a mayor implemento de los métodos no hay mayor posibilidad de elevar la producción a partir de sistemas de control ni tampoco mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como tampoco de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

En tal medida, en la investigación se desarrollan como objetivos: el considerar la necesidad de aplicar sistemas de control en la microindustria manufacturera como elemento de equilibrio y competencia ante el Tratado de Libre Comercio. Asimismo, el establecimiento de un procedimiento de evaluación de la función administrativa en la microindustria manufacturera a partir del sistema de control.

Objetivos que nos permiten plantear como Objetivo de Estudio: que en la Microindustria y su sistema de control administrativo, se considera que tanto las funciones como los elementos serán descritos y relacionados, por lo tanto la

investigación tiene el compromiso de indicar dicho mecanismo así como las repercusiones del mismo en la proyección de la Microindustria manufacturera.

Ahora bien, las técnicas para recopilar datos de se definieron como: análisis de contenido, técnicas de fichaje, técnicas de fichas de trabajo; y como técnicas particulares el sistema de información administrativa y sistemas de control contable.

Así la presente investigación se desarrolló en: Biblioteca de la Universidad Latinoamericana, Biblioteca de la Facultad de Contaduría y Administración de la U.N.A.M., Biblioteca Central de la U.N.A.M., lo anterior en México Distrito Federal. Empresa "X, S. de R.L. MI." en México Distrito Federal.

Teniendo como delimitación técnica en esta investigación, que se toma como línea directriz la Microindustria manufacturera, en esto se destacan sus características históricas, legales y organizacionales, en especial la función administrativa de la misma, así como el vínculo de esta con los sistemas de control con la Microindustria en especial se destaca la fuente de financiamiento de la Microindustria y las perspectivas de ésta en cuanto a la firma del Tratado de Libre Comercio.

Se encontraron como limitaciones en el desarrollo de esta

investigación, la integración, disponibilidad y procesamiento de la información.

En tal medida en la investigación resaltan como temas a trabajar:

- I.- LA MICROINDUSTRIA.
- II.- EVALUACION DE LA FUNCION ADMINISTRATIVA EN LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA.
- III.- LOS SISTEMAS DE CONTROL EN LA MICROINDUSTRIA.
- IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICROINDUSTRIA.
- V.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.
- VI.- PROYECCION DE LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA CON LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

De donde se desprende como Indice de Contenido el siguiente:

I N D I C E

INTRODUCCION.

I.- LA MICROINDUSTRIA	...1
1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	...1
1.2 REGLAMENTACION	...4
1.2.1 DEFINICION LEGAL	..13
1.2.2 OBJETIVO Y PROPOSITO	..13
1.3 IMPORTANCIA DE LA MICROINDUSTRIA EN EL MARCO ECONOMICO DE MEXICO	..15
1.4 TIPOS DE PROBLEMAS	..18
II.- EVALUACION DE LA FUNCION ADMINISTRATIVA EN LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA	..22
2.1 PRINCIPALES DEFICIENCIAS Y DESVIA- CIONES DE LA ADMINISTRACION EN LA MICROINDUSTRIA	..22
2.2 DETERMINACION DE POSIBLES SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE LA MICROINDUSTRIA CON BASE EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO	..29
III.- LOS SISTEMAS DE CONTROL EN LA MICROINDUSTRIA	..38
3.1 SISTEMAS DE CONTABILIDAD GENERAL	..38
3.2 SISTEMAS DE COSTOS	..40
3.3 SISTEMAS DE INVENTARIOS	..44

IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA	
MICROINDUSTRIA	.. 54
4.1 ORGANOS FACULTADOS	.. 54
4.2 MODALIDADES	.. 60
V.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	.. 67
5.1 GENERALIDADES	.. 67
5.2 SITUACION ACTUAL	.. 76
5.3 PRINCIPALES ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	.. 79
VI.- PROYECCION DE LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA CON LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	. 107
6.1 DETERMINACION DE TOMA DE DECISIONES CON BASE EN LA INFORMACION FINANCIERA	. 107
6.2 CASO PRACTICO	. 110
CONCLUSIONES I
RECOMENDACIONES X
APENDICES XI
BIBLIOGRAFIA	. XVIII

CAPITULO I. LA MICROINDUSTRIA

En este capítulo mencionaremos los antecedentes de la Microindustria en nuestro país, también nos referiremos a la legislación actual, y cuales han sido sus modificaciones y se enmarcará la importancia que tiene este tipo de industria en nuestro país y los diferentes tipos de problemas a los que se enfrenta.

1.1. ANTECEDENTES.

Desde su origen la Microindustria en nuestro país se ha caracterizado por ser un negocio familiar, existe desde que las familias han reunido su esfuerzo físico y su patrimonio para generar productos semi-elaborados o terminados que al venderlos obtienen cierta utilidad, que es considerada como la base de su economía.

Pensamos que el factor que determinó la existencia y la permanencia de las Microindustrias fundadas en el siglo pasado, no fue precisamente la excelencia en la administración, sino simplemente la sucesión o herencia de los negocios, ya que era la única forma de conservar por lo menos el patrimonio familiar.

Desde luego nunca se le dió la importancia que ameritaba y fue hasta el año 1934, con la elección del

Gral. Lázaro Cárdenas como presidente de la República Mexicana, en que se crea una política de fomento industrial con la fundación de Nacional Financiera S.N.C., que apoyaría financieramente a la industria pequeña y mediana, atendiendo a su importancia en la producción de bienes básicos, la generación de empleos, el desarrollo regional y la formación de empresarios.

<1>

El 1º de Junio de 1944, por decreto presidencial se constituye la Comisión Federal de Fomento Industrial, la cual tenía como principal objetivo el apoyar a la industria en ramas como la manufactura, el comercio y los servicios; en un inicio el apoyo era otorgado por medio de Nacional Financiera, S.N.C., y debido a la extraordinaria demanda de operaciones crediticias se crearon las Uniones de Crédito y se delegó a éstas y al aparato financiero ya existente, o sea los Bancos, la función formal administrativa, con esto se dio lugar a la creación de un Fideicomiso denominado Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), el 30 de Diciembre de 1953, el cual abrogó a la Comisión anteriormente mencionada, éste fondo sería manejado en fideicomiso también por Nacional Financiera, S.N.C., y quedó constituido con un capital de \$50'000,000.00 (Cincuenta millones de pesos 00/100

M.N.), aportación inicial otorgada por parte del gobierno federal; se contaría con los productos devengados generados por los propios préstamos y con aportaciones eventuales que realizarán los gobiernos de los estados; para manejar los fondos anteriores se contaría con la participación de la banca privada. Entre otras cosas, se hace mención en esta ley que las empresas pequeñas y medianas para obtener un préstamo no debían contar con participación estatal; estaba al cargo de la SHCP la determinación de cual era o no industria pequeña y mediana; los fondos que no se encontraran invertidos en las operaciones solicitadas por las pequeñas y medianas industrias deberían de estar invertidos en valores del estado. Lo anterior, son algunas de las limitaciones que en aquel entonces determinaba el gobierno federal para el funcionamiento del fideicomiso ya mencionado.

Con los decretos mencionados nos podemos dar cuenta de que la ayuda a la pequeña y mediana industria se ha dado desde hace varias décadas, desde entonces el gobierno se ha preocupado por establecer las normas que rijan el otorgamiento de éstos financiamientos, y es por esto que a continuación mencionamos la reglamentación a observar.

1.2. REGLAMENTACION.

El 30 de abril de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto expedido por el entonces presidente de la República Mexicana, Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, la ejecución del Programa para el Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, que se acoplaba a su Plan Nacional de Desarrollo, y al programa Nacional de Fomento y Comercio Exterior en el periodo comprendido de 1984-1988.

El 26 de enero de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, misma que a la fecha permanece vigente, consta de siete capítulos que a continuación se enumeran:

Capítulo I.- Disposiciones Generales

Capítulo II.- De los empresarios personas físicas.

Capítulo III.- De las empresas Microindustriales personas morales.

Capítulo IV.- Del Padrón Nacional de la Microindustria.

Capítulo V.- De la Comisión Intersecretarial para el fomento de la Microindustria.

Capítulo VI.- De la Simplificación Administrativa, Estímulos y Asistencia a la Microindustria.

Capítulo VII.- De la Coordinación con las Entidades Federativas. <2>

I.- Disposiciones Generales:

Esta ley es del orden público, y tiene como objetivo fomentar el desarrollo de la Microindustria mediante el otorgamiento de apoyos financieros, fiscales y asistencia técnica, simplificándose los trámites administrativos. Debemos tener presente, que se entiende como Microindustria (MI), a las unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales, se dedican a la transformación de bienes, ocupando directamente hasta 15 trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no exceden de los montos que determine la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), los cuales se publican en el Diario Oficial de la Federación.

Los empresarios de Microindustrias, pueden ser personas físicas o morales que se apeguen a las disposiciones de ésta y otras leyes.

En este capítulo, se señala que el domicilio, tratándose de personas físicas, será el local donde se

encuentre el establecimiento en que realice su actividad industrial, y tratándose de personas morales, en donde se encuentre ubicada su administración, o el establecimiento en que llevan a cabo sus actividades industriales.

Por lo que respecta al aspecto contable, las Microindustrias, están obligadas a llevar su contabilidad en un libro diario de Ingresos y Egresos cuando se trate de personas físicas, y en libros Diario, Mayor, de Inventarios y Balances cuando se trate de personas morales.

II.- De los empresarios personas físicas:

Sólo las personas físicas con nacionalidad mexicana, pueden obtener la cédula de Microindustria que les permita tener reconocimiento para sus unidades económicas de Microindustria, y gozar de los beneficios que éstas tienen. Para una fácil distinción, los empresarios deberán indicar el nombre o razón social, seguido de la palabra Microindustria o de la sigla MI.

Cuando se trate de un traspaso a otra persona, se deberá solicitar a SECOFI la inscripción de la nueva empresa en el padrón y el consecuente otorgamiento de la de nueva cédula; cuando se cancele la inscripción y

la cédula, el empresario no podrá utilizar el término Microindustria o su sigla, o solicitar y obtener los beneficios que se le otorgan a las Microindustrias, debiendo devolver la cédula dentro de los 15 días hábiles siguientes a dicha cancelación, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

III.- De las empresas Microindustriales personas morales:

Los individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una personalidad moral, podrán hacerlo adoptando la forma de sociedad de responsabilidad limitada, agregando a su razón social la leyenda Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial, o bien su abreviatura S. de R.L. MI.

Estas empresas no podrán tener socios extranjeros.

El contrato mediante el cual se constituya una S. de R.L. MI, deberá constar por escrito, y una vez firmado por los socios, se deberá obtener el visto bueno de SECOFI.

IV.- Del Padrón Nacional de la Microindustria:

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), será la encargada de elaborar un padrón,

interviniendo las autoridades estatales y municipales; las empresas que están en el padrón contarán con los apoyos que se otorgan conforme a la ley de Microindustrias; la expedición de la cédula es gratuita.

El padrón tendrá la información actualizada de elementos tales como actividad, número de trabajadores, inversiones, etc. de las empresas Microindustriales inscritas. El padrón tomará nota de términos, disolución y liquidación de las sociedades de Microindustria y elaborará las actas necesarias. SECOFI procederá a concentrar y sistematizar los logros obtenidos, a través de los mecanismos de coordinación de las entidades federativas, sobre datos relativos, registros, licencia, permisos y autorizaciones; también proporcionará información a las Microindustrias que lo soliciten, con relación del cumplimiento de trámites y obligaciones, así como sobre los apoyos e incentivos que puedan obtener.

La cédula de Microindustria tiene vigencia de tres años y deberá contener por lo menos los siguientes datos:

- Nombre
- Domicilio
- Actividad

- Monto de la inversión
- Número de registro y fecha de expedición de la cédula.

Cuando las empresas ya no reúnan los requisitos para ser Microindustrias, darán el aviso correspondiente, remitiendo la cédula para su cancelación a SECOFI o a la dependencia a la que se delegue esta función, dentro de 15 días hábiles.

Tratándose de la cancelación de cédula por incurrir en violaciones a esta Ley, se notificará al Microindustrial el motivo y los fundamentos correspondientes por correo certificado con acuse de recibo, dándole un plazo de 5 días hábiles contando a partir de la notificación, a fin de que exponga pruebas que invaliden esta cancelación; la autoridad competente dictará dentro de este mismo plazo, el veredicto o en su caso una prórroga del veredicto, en base a las pruebas que se presenten.

V.- De la Comisión Intersecretarial para el fomento de la Microindustria:

Esta Comisión tiene como objetivo el fomento de la Microindustria, impulsa su desarrollo a través de las acciones de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, sobre todo en la disminución de

trámites administrativos para obtención de registro y autorización. <3>

Esta Comisión, está integrada por representantes de las siguientes Secretarías: Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Energía y Minas e Industrias Paraestatales, Comercio y Fomento Industrial, Desarrollo Social, Salud, Trabajo y Previsión Social, Educación Pública; así como por representantes de los siguientes organismos: Departamento del Distrito Federal, Instituto Mexicano del Seguro Social, Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores, y algunas otras autoridades estatales y municipales.

La Presidencia corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Además de contar con un representante propietario, las Secretarías deberán tener un suplente.

Las principales funciones de esta Comisión son:

a) Acordar la coordinación de trámites y despacho de los asuntos relacionados con las Microindustrias a cargo de las diversas dependencias del Ejecutivo Federal y del Departamento del Distrito Federal.

b) Realizar estudios sobre la regulación jurídica relativa a la constitución, instalación y funcionamiento

de la Microindustria.

c) Proponer la forma y términos para el otorgamiento y aplicación de los apoyos y estímulos a que tiene derecho la Microindustria.

d) Evaluar la Ley para el fomento de la Microindustria.

e) Evaluar recomendaciones, y

f) en general, tomar las medidas que sean necesarias para el apoyo y fomento de la Microindustria.

La Comisión se reúne mediante convocatoria del presidente, y las decisiones se tomarán por mayoría de los miembros asistentes, y en caso de empate el presidente tendrá voto de calidad; la Comisión contará con un secretario técnico que formulará las convocatorias, órdenes del día y proyectos de reglamento interno, entre otros documentos.

VI.- De la Simplificación Administrativa Estímulos y Asistencia a la Microindustria:

Las dependencias están obligadas a otorgar a la Microindustria las facilidades necesarias a fin de que sean más sencillas, los trámites del cumplimiento de sus

obligaciones, revisar y simplificar o adecuar los trámites y procedimientos en caso de que se tenga que ir a varias oficinas, buscar el canal por el cual los trámites sean menores. Buscar de acuerdo con el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo, el Sistema Financiero (a través de mecanismos crediticios), y de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo, las acciones para el apoyo a la Microindustria.

VII.- De la Coordinación con las Entidades Federativas:

Cuando sea necesario para el impulso de la Microindustria, adecuar las disposiciones legales o administrativas locales, serán recomendadas por los conductos correspondientes a las Secretaría o Autoridad municipal o federal las adecuaciones necesarias.

La Secretaría podrá celebrar acuerdos de coordinación con las entidades federativas, con el fin de descentralización de actividades y funciones, que correspondan al Padrón Nacional de la Microindustria, derivado de lo anterior se tomarán acciones, mecanismos y procedimientos que podrán llevar a cabo las entidades federativas en apoyo a la Microindustria.

1.2.1. DEFINICION LEGAL.

La Ley para el Fomento de la Microindustria precisa claramente en su artículo 3° lo que debe entenderse por Microindustria, señalando lo siguiente: será aquella unidad económica transformadora de bienes, que ocupe hasta 15 trabajadores, o bien las unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta 15 trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de 537 mil nuevos pesos <4> este monto es determinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hace mención de que este tipo de industrias debe constituirse como una Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial o las siglas S. de R.L. MI.

1.2.2. OBJETIVO Y PROPOSITO.

El objeto fundamental de la Ley para el Fomento de la Microindustria, es promover la inversión en nuevas Microindustrias y fortalecer las ya existentes, a través de disposiciones que simplifiquen su creación y operación, permitir la realización de los trámites correspondientes en las localidades donde operan e impulsen su desarrollo mediante el otorgamiento de apoyo

y facilidades financieras de mercado y de asistencia técnica.

El nuevo régimen de fomento tiene dos propósitos fundamentales:

a) Favorecer la creación de nuevas Microindustrias por medio de la eliminación, simplificación y desconcentración de los trámites para su constitución y operación.

b) Establecer un esquema de apoyo e incentivos, lo suficientemente atractivos, como para inducir nuevas inversiones en este campo.

Con la actual reglamentación se eliminan o simplifican en gran parte los trámites necesarios para su creación y operación, se desarrollan nuevos sistemas de financiamiento para que realicen sus giros, se otorga asesoría mediante la instalación de ventanillas especiales, por citar un ejemplo la ventanilla instalada en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que además de dar atención personalizada para asesoría cuenta con un padrón en el que aparecen todas las Microindustrias existentes en el país que cuentan con registro ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y cédula de identificación

en la cual se lleva un control de la situación que guarda cada entidad en cuanto a la tramitación con alguna dependencia gubernamental.

1.3. IMPORTANCIA DE LA MICROINDUSTRIA EN EL MARCO ECONOMICO DE MEXICO.

En el periodo comprendido entre 1985-87, el conjunto de establecimientos Microindustriales registrados, crecían a una tasa anual del 5%, superior a la de cualquier otro estrato de la industria, lo que representó 8,100 unidades industriales más y una generación de 22,300 empleos. Con ello, el total de Microindustrias registradas ascendía a 70 mil empresas (77% de todas las unidades fabriles del país existentes en este período), con una ocupación de 291 mil personas, que equivalía al 11% de la mano de obra manufacturera del país, aunque su participación en el producto interno bruto era solo del 1.4%.

Durante este periodo se constató que las Microindustrias, con todo su potencial de producción, empleos, desarrollo regional y creatividad, constituían un sector marginado de la economía formal y proporcionalmente poco beneficiado por los instrumentos financieros y técnicos existentes en ese periodo.

La Microindustria se ha distinguido por

desenvolverse principalmente en los ramos alimenticio, textil, del vestido, calzado, talleres de servicio metalmecánico y mecánico.

Su distribución geográfica abarca todas las entidades federativas del país y la mayoría de sus municipios.

Destacaban en este período, por su número, el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Veracruz y la península de Baja California.

En localidades muy reducidas la Microindustria suele ser una fuente muy importante de trabajo.

Durante el período comprendido de enero a diciembre de 1990 la oferta crediticia instrumentada por Nacional Financiera, S.N.C., fue diseñada para cubrir necesidades de financiamiento que se presentaban en el sector empresarial para el desarrollo de sus actividades, con tales propósitos, se implementaron programas específicos, de los cuales los programas de Micro y pequeña industria (59%), absorvieron el 50% del total de los descuentos efectuados durante los doce meses transcurridos.

Durante 1990, las acciones de promoción y fomento permitieron el apoyo de 7,409 Microempresas; se

proporcionó respaldo financiero principalmente a las empresas fabricantes de productos metálicos, textiles, alimentos, comercio y servicios; atendiendo a la distribución geográfica; destacó el respaldo financiero otorgado a los estados de Nuevo León, Jalisco, Guanajuato, Guerrero, Tamaulipas y el Distrito Federal, ya que captaron el 45% del total de los recursos otorgados durante el período enero-diciembre de 1990.

El objetivo principal del programa para la Micro y pequeña empresa es el apoyar el desarrollo de las mismas a través de esquemas crediticios diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las unidades productivas que pertenecen a estos estratos.

La Microindustria puede convertirse, con sólo eliminar trabas y proporcionándole modestos apoyos, en un factor importante de desarrollo económico y de mayor equidad social a nivel nacional; en muy corto plazo ayudaría con los esfuerzos que se realizan para reactivar el crecimiento, la producción, el empleo y el desarrollo regional en nuestro país sin grandes requerimientos de infraestructura, capital y divisas, considerados recursos escasos.

1.4. TIPOS DE PROBLEMAS.

Podemos ubicar a la Microindustria como una empresa de tipo familiar o personal, formada a partir de ahorros patrimoniales, con sistemas administrativos y operativos rudimentarios, poco consolidada en su estructura organizacional, que utiliza fundamentalmente materias primas y componentes nacionales, requiriendo de modestos volúmenes de inversión y, comparativamente, una mayor aplicación de mano de obra para la transformación de sus productos.

Los problemas mas frecuentes que se presentan en estas empresas son:

a) Reducida capacidad de gestión y organización.- Esto se ve reflejado en la escasa capacidad y conocimientos que tienen los representantes, administradores o propietarios de la negociación, en aspectos legales, de seguridad social, de gestión en dependencias gubernamentales y en general de administración.

b) Mercados inseguros.- Debido a la incertidumbre que se genera con la venta de sus productos, ya que sus clientes, que por lo general son personas físicas, no se encuentran en mejores circunstancias que la misma Microindustria, además de no ser clientes cautivos.

c) Problema para el abastecimiento de insumos en términos competitivos.- Está relacionado con la adquisición de materias primas necesarias para la fabricación de los productos susceptibles de venta, debido a que se da preferencia, para adquirir la materia prima, al que compra mayor volumen, por lo cual la Microindustria se ve desfavorecida en este sentido, ya que su capacidad de inversión es limitada.

d) Escaso acceso al crédito bancario.- Este problema va de la mano con la utilización de Sistemas de Contabilidad rudimentarios, los cuales no generan la información veraz y relevante que siempre es solicitada por las instituciones bancarias para otorgar cualquier tipo de crédito.

f) Compleja reglamentación y tramitación para su instalación, operación y acceso a incentivos.- Una nueva Microindustria tiene que realizar al menos 14 gestiones ante 12 instancias para constituirse y poder iniciar operaciones; de requisitar en este proceso 14 formatos con 378 preguntas, de las cuales aproximadamente el 40% se repite; para mayor complejidad, los trámites se encuentran encadenados de tal forma que resulta imposible iniciar la gestión de los de una fase sin haber cubierto el que la precede.

Lo anterior nos lleva a preguntarnos ¿En qué parte de la estructura de la Microindustria se encuentra la solución para resolver todos los problemas que enfrenta?

Consideramos que la función del encargado o administrador de la Microindustria es la clave para resolver este tipo de cuestiones.

Citas Bibliográficas

- <1> León Garza, Miguel. "Vocaciones Industriales de México". México 1990. p. 32.
- <2> Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, México 1990. p. 5.
- <3> Idem. p. 6.
- <4> Idem. p. 7.

CAPITULO II. EVALUACION DE LA FUNCION ADMINISTRATIVA EN LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA.

En este capítulo mencionaremos los distintos problemas que se presentan con mayor frecuencia durante el funcionamiento administrativo en la Microindustria Manufacturera, una vez que éstos se hayan identificado, se darán las posibles soluciones que, a nuestro juicio, deberán ejecutarse para corregir y solventar todas las deficiencias y desviaciones que se generan en el desarrollo de la función administrativa de este tipo de empresas.

2.1. PRINCIPALES DEFICIENCIAS Y DESVIACIONES DE LA ADMINISTRACION EN LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA.

De acuerdo al número de trabajadores, el volumen de ventas y el giro, nos podemos dar cuenta si una empresa se puede catalogar como Microindustria. Y si se dedica a la transformación, estará dentro del tipo de Microindustria manufacturera, que representa el marco de estudio de esta investigación.

A diferencia de Microindustria, se conoce como pequeña empresa a la unidad económica que ocupa hasta 100 personas, y cuyo valor de ventas netas anuales no

rebase el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general, elevado al año; al hablar de mediana empresa nos referimos a la unidad económica que ocupa hasta 250 empleados y sus ventas anuales no rebasan el equivalente al importe de 2,010 veces el salario mínimo general, elevado al año. <1>

El crecimiento de la Microindustria, lo podemos comprender, como el aumento en la productividad y el incremento en la calidad del producto, con la finalidad de reducir los costos de operación y mejorar la calidad del mismo.

Los principales obstáculos que la Microindustria manufacturera enfrenta para lograr su desarrollo, se presentan por las deficiencias de un sistema administrativo que ayude a la obtención de las metas pretendidas, en este caso estamos hablando de la implementación y utilización del Proceso Administrativo; lo anterior es debido a la falta de conocimientos administrativos por parte de la mayoría de las personas propietarias o administradoras, de este tipo de industrias.

A continuación se ennumeran problemas que se pueden presentar dentro de la administración de una Microindustria manufacturera:

* De tipo administrativo:

1.- Insuficiente capacidad del propietario o administrador para la realización de sus funciones, tanto técnicas como administrativas.

La mayoría de los propietarios de las Microindustrias, carecen de preparación suficiente para la adecuada toma de decisiones ya que no cuentan con estudios que le ayuden a la elaboración de programas de trabajo eficientes, para conocer si las decisiones que se toman son las mejores o las más adecuadas.

2.- Poca administración técnica, esfuerzo insuficiente para mejorar los productos.

No se tiene una fuente periódica de información donde se conozcan los cambios tecnológicos así como los avances de la Microindustria manufacturera; por la falta de esta información los propietarios de las empresas no saben que tanto consumo tiene su producto en el mercado, no conocen las mejoras técnicas existentes, y por lo mismo no saben donde está fallando su proceso.

3.- No tener una contabilidad adecuada.

Uno de lo mayores problemas en las Microindustrias es sin duda, la falta de un sistema de contabilidad.

Esto debido a la poca importancia que le dan los empresarios al aspecto contable.

Por el poco tiempo que se le dedica a la contabilidad, la información no se obtiene con facilidad y generalmente los resultados no son de fácil interpretación para los propietarios.

4.- Nula acción de propaganda.

Los empresarios para efectuar sus ventas, en muchas ocasiones ofrecen el producto a posibles compradores, mediante la simple entrega de una lista de precios que contiene todos los artículos que se producen, quedando en espera de que dichos posibles clientes les hablen para levantarles un pedido. Lo anterior se debe principalmente a la falta de conocimientos acerca de los beneficios que trae consigo la propaganda, así como al poco interés de los propietarios de realizar gastos en este aspecto. <2>

5.- Poca preparación del personal.

El personal en todas las empresas es importante, así en la Microindustria los empleados deberían recibir un entrenamiento, ya que las personas que trabajan en las mismas no cuentan con una preparación adecuada, ya que por lo general son personas con pocos estudio, y además

no se les dá una orientación sobre lo que se quiere obtener de ellos, solamente se les dice lo que tiene que hacer y nada más.

6.- No contar con una adecuada organización de ventas.

El empresario en la Microindustria tiene la responsabilidad de realizar la gran mayoría de las actividades, entre ellas la labor de ventas, que por lo general se basa en visitas a clientes conocidos, dificultándose la posibilidad de ir a buscar nuevos clientes por falta de tiempo.

* De producción:

7.- Medidas poco efectivas para aumentar la productividad y reducir los gastos, mediante el mejor aprovechamiento de la maquinaria y del equipo. <3>

Generalmente, los empresarios en las Microindustrias no cuentan con una persona que se encargue de elaborar estudios de tiempos y movimientos; de supervisar que la productividad sea la óptima (utilizando al máximo la capacidad instalada) y del máximo aprovechamiento de la materia prima (evitando el desperdicio), esto debido a que no conocen el beneficio que pueden otorgar este tipo de estudios.

Por lo anterior, la capacidad productiva de la maquinaria se ve disminuida al no utilizarse adecuadamente, y debido también a que los costos de mantenimiento de dicha maquinaria son generalmente elevados.

8.- Fallas en el control de calidad.

Debido a la desorganización de este tipo de empresas no se evalúan los diseños y acabados de los productos, habiendo en mucho casos indiferencia con respecto al material ocupado, que, desde luego es de menor calidad que el utilizado por empresas con mayor capacidad de producción, por lo tanto, hay desventajas en cuanto a la colocación de dichos productos entre el público consumidor.

* De tipo Financiero:

9.- No contar con planes adecuados para las inversiones.

Las empresas pequeñas cuando llegan a tener excedentes de efectivo, carecen de un análisis que les presente la mejor alternativa para invertir estos recursos. Por otro lado, cuando solicitan y obtienen un financiamiento, la mayoría de las veces no es canalizado adecuadamente a las necesidades básicas de la empresa por falta de análisis de su proceso productivo.

10.- Cobros inoportunos de los créditos que se otorgan a los clientes.

En una pequeña empresa, donde el empresario tiene que desempeñar la mayor parte de las funciones administrativas y financieras, suele darse el caso de que la fecha de pago de las facturas presentadas para cobro a los clientes no se efectúe a tiempo, y en algunos casos, el crédito otorgados a los clientes, es de palabra (ya que se trabaja en base a la confianza), lo cual ocasiona también problemas para su cobro. Al no realizar dicho cobro se genera así un problema de liquidez.

* De distribución:

11.- Falta de cumplimiento en la fecha de entrega de mercancías.

La entrega de los pedidos en algunos casos es después de la fecha pactada, debido en muchas de las ocasiones a la falta de equipo de transporte o a la falta de mercancía.

Los puntos anteriores establecen un panorama general de los principales problemas y desviaciones que se presentan en la Microindustria manufacturera; enseguida se menciona cómo el proceso administrativo nos puede

ayudar a eliminar los problemas y a corregir las desviaciones.

2.2. DETERMINACION DE POSIBLES SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE LA MICROINDUSTRIA CON BASE EN EL PROCESO ADMINISTRATIVO.

Con el fin de superar algunos de los obstáculos fundamentales para el desarrollo de las pequeñas empresas, se toman en muchos países medidas para fomentarlo, tales como la implementación de la capacitación o adiestramiento al personal de este tipo de empresas, algunas agrupaciones ofrecen a sus miembros información técnica para el mejoramiento en la elaboración de los productos, así como información administrativa o comercial, que se proporciona tanto a los dueños de las empresas como a los trabajadores. En la actualidad, diferentes entidades medianas y también algunas pequeñas dan cursos para el mejoramiento de la productividad de su negocio.

Los problemas o desviaciones mencionados en el punto anterior se presentan invariablemente en todas las Microindustrias, en su totalidad o parcialmente; por lo anterior se determinarán soluciones dependiendo del tipo de problema que se presente, una vez ubicadas las

limitaciones técnicas o administrativas se procederá a ubicarlas dentro del marco del Proceso Administrativo.

Se puede establecer un plan de acción en la Microindustria que tenga como base el Proceso Administrativo, el cual en su estudio más genérico se compone de:

1.- Planeación.- En este paso se determinan los objetivos a los que se pretende llegar, para lo cual se realizan estudios tales como el determinar las necesidades en la Microindustria para saber que producto fabricar, la demanda del o los productos, la competencia que tenemos, el arma con la cual tendremos una forma mas fácil de introducir nuestro producto, ya sea calidad, precio o algún otro en relación con los competidores; se debe tener además un plan que abarque por lo menos un año de actividades en el cual se pueda saber con anticipación la cantidad que se tiene que vender para poder cubrir todos los gastos fijos que vamos a tener y obtener una utilidad sobre el costo de producción de cada uno de los artículos que se fabriquen, la cual se ve reflejada en el precio de venta.

Para lo anterior, es conveniente tomar en cuenta el punto de equilibrio; las relaciones entre el tamaño de

los desembolsos de la inversión y el volumen que se requiere para lograr la rentabilidad se denominan **Análisis del punto de equilibrio o Planeación de Utilidades**: es un instrumento con el que se determina el punto en el cual las ventas cubren los costos con exactitud. Si todos los costos de una empresa fueran variables, no se podría hablar de punto de equilibrio.

Puesto que el nivel de los costos totales puede verse muy influido por el tamaño de las inversiones fijas que haga la empresa, los costos fijos resultantes pondrán a la empresa en una posición de pérdida, a menos que se logre un nivel de ventas suficiente. Si una empresa desea evitar pérdidas contables, sus ventas deben cubrir todos los costos, tanto aquellos que varían directamente con la producción, como aquellos que no cambian a medida que se alteran los niveles de producción. Dado que este aspecto estudia las relaciones entre volumen, precios y costos, por lo tanto, es útil en la fijación de precios, control de costos y decisiones acerca de los programas de expansión.

Usado en forma apropiada, este análisis ayudará sobre ciertas decisiones del negocio. En general, puede utilizarlo la Microempresa en tres formas relacionadas:

1) En decisiones de nuevos productos, ayuda a determinar que tan grandes deben ser las ventas de dicho producto para que exista rentabilidad.

2) Como marco conceptual, para estudiar los efectos de una expansión general en el nivel de operaciones.

3) Finalmente, al analizar programas de modernización y automatización, en los que la empresa estaría operando en una forma más mecánica y automatizada y sustituyendo costos fijos por variables, ayudando el punto de equilibrio a conocer las consecuencias que trae consigo cambiar de costos fijos a variables.

2.- Organización.- Esta se da con la implantación de funciones a desarrollar para el logro de los objetivos planeados, se establece QUIEN va a desempeñar una determinada función dentro de la Microindustria Manufacturera, por ejemplo las funciones de compras, producción, recursos humanos e inventarios, pueden ser desempeñadas por una sola persona que bien pudiera ser el Administrador o Dueño de la Microindustria; COMO va a desarrollar esa funciones, o sea la continuidad con la cual tendrá que contactar con los proveedores para poder realizar las compras y tener siempre material en existencia para que no deje de producir, conocer el tiempo que se lleva la fabricación del o de los

productos, para estar en posibilidad de preveer los tiempos de entrega, estar al cuidado de los empleados, ver que tengan las herramientas necesarias para poder desarrollar sus funciones, así como relacionarse con ellos para poder saber cuales son sus inconformidades y tener siempre actualizados y controlados los inventarios para reducir el riesgo de que se presenten faltantes, ya que una Microindustria puede verse afectada financieramente si esto se presenta.

Con el desarrollo de este paso se puede ayudar a la Microindustria a administrar el tiempo y poder realizar todas las actividades que el dueño o el administrador se proponen.

3.- Coordinación.- Dentro del Proceso Administrativo esta función nos ayuda a integrar todos los pasos para poder realizarlos adecuadamente, nos ayuda a identificar el momento preciso de utilización de cada uno de ellos, establece un parámetro de acción dentro del desarrollo del proceso para conjuntar los pasos y hacerlos más eficientes. <4>

En la Microindustria esta función, ayuda a establecer y conjuntar cada una de las actividades administrativas, para su realización en forma sistemática y metódica, que lleve a la eficiencia en el

desarrollo del total de las funciones dentro de la empresa. Por ejemplo, para levantar un pedido a un cliente se tendrán que observar varios aspectos, ya que antes se debe verificar la suficiencia de los volúmenes de inventarios de productos terminados, o bien ordenar se incie la producción; asimismo, será necesario conocer las existencias de materia prima, y de no ser suficientes hacer las solicitudes pertinentes a nuestros proveedores.

Este es un ejemplo de pasos que se requieren para la elaboración de un pedido; como se puede observar conservan un orden lógico, que se dá mediante el Proceso Administrativo por medio de la Coordinación; esto es, coordinación de funciones, de objetivos y metas, de logros y de soluciones a los problemas que se presenten.

4.- Dirección.- De acuerdo con la finalidad de elemento dentro del proceso administrativo, debemos desarrollar las funciones y llegar al objetivo señalado, esto es que empezamos a trabajar teniendo como base procedimientos y objetivos ya establecidos, los cuales nos van a servir de guía para desempeñar nuestro trabajo, esto nos ayuda a saber cuando se estan haciendo las cosas correctamente, o sea que nos marca el camino para obtener los objetivos establecidos.

5.- Control.- Al hablar del control en el proceso administrativo nos referimos a vigilar y verificar que todas las funciones se estén llevando al cabo de la forma correcta para que, en caso contrario, se implementen las correcciones necesarias. <5>

En los puntos anteriores, se mencionan los aspectos más sobresalientes del Proceso Administrativo; en la mayoría de las ocasiones, este proceso no se implementa adecuadamente, por falta de conocimiento al respecto.

Para la implementación de dicho proceso dentro de una Microindustria manufacturera, en primer término y por lo que respecta a la Planeación, consideramos que se trata de un aspecto de gran importancia, ya que si se inicia de manera inadecuada, no se obtendrán los resultados esperados. Esto significa que es en el momento de la planeación, cuando se deberán conocer los recursos con los que se cuenta y su aplicación, estableciendo un panorama general de lo que se espera, y considerando las desviaciones que se pueden presentar.

Ejemplificando de manera muy simple el Proceso Administrativo en una Micro-empresa manufacturera de cualquier artículo, su propietario busca incrementos en

su producción y mercado, para lo cual deberán tomar en cuenta el volumen de materia prima necesaria, la capacidad de producción de la maquinaria y la mano de obra, así como los clientes y volúmenes constantes que se requieren, previendo los posibles problemas que se pudieran presentar.

El ciclo de operaciones de este tipo de empresas es corto, por lo cual se deberán de planear los flujos de efectivo, tomando en cuenta la posibilidad de falta de ingresos y como consecuencia de liquidez para la empresa, o bien la inversión adecuada de los excedentes. Asimismo deberá considerarse la necesidad de créditos de apoyo y su adecuada aplicación dentro de la operación de la empresa.

Por lo que respecta a la producción, se deberá contemplar un plan de entrega y cobro considerando las diferentes características de los clientes, que permita la reinversión de capital.

Consideramos que estas son algunas de las medidas que se pueden implementar para mejorar aspectos tanto de producción como de administración dentro de la Micro-industria manufacturera.

Citas Bibliográficas

- <1> Programa de apoyo crediticio. Nacional Financiera. México, 1992. p. 14.
- <2> La Micro y Pequeña Empresa. Autores Varios. México 1992. p. 28.
- <3> Idem. p .31.
- <4> Elizondo López, Arturo. El Proceso Contable. México 1990. p. 45.
- <5> Idem. p. 49.

**CAPITULO III. LOS SISTEMAS DE CONTROL
EN LA MICROINDUSTRIA**

En este capítulo nos introduciremos al ámbito contable que debiera existir en una Microindustria Manufacturera, los sistemas que mencionaremos a continuación no son los únicos, pero consideramos, que pueden ser los más sencillos y adecuados para las Microindustrias Manufactureras.

3.1. SISTEMAS DE CONTABILIDAD GENERAL.

La contabilidad es un sistema basado en un conjunto de principios, los cuales tienen como objetivo que el funcionamiento y los criterios que se ocupen sean los más uniformes posibles, además, el objetivo de la contabilidad es el de proporcionar información financiera para la toma de decisiones en las empresas o negocios de toda rama. <1>

Una de las funciones básicas de la contabilidad, será la de manifestar los datos útiles de las negociaciones expresadas en términos monetarios. Por ejemplo, cuando una empresa proporciona un servicio a un cliente, se efectúa una transacción y los datos de ésta

deben ser conocidos por las partes, esto es, debe enviarse al cliente una nota que estipule el precio de los productos, el departamento de ventas debe notificar al departamento de cobranzas el monto que debe de cobrar, también se le informará al departamento de nóminas para que entreguen las comisiones correspondientes al vendedor.

Con este ejemplo, podemos darnos cuenta de algunos de los pasos que se efectúan por la venta de servicio.

En base a la magnitud de la empresa, se instalarán los departamentos que se involucren en el desarrollo de las transacciones de la misma.

Refiriéndonos a nuestro tema, la contabilidad de una empresa pequeña será sumamente limitada, ya que sus operaciones se condicionan a unas cuantas transacciones que al paso del tiempo se vuelven repetitivas por el número de productos que fabrican. Además, en este tipo de empresas no se tienen departamentos como el de crédito y cobranza, nóminas o ventas, sino que el empresario tiene que efectuar todas las operaciones de venta e inclusive entrega de mercancías.

Pensamos que el empresario que al enterarse por sí mismo de lo que está pasando con su empresa, podría con

mayor facilidad proyectar sus operaciones, con la finalidad de tratar de elevar su productividad buscando el crecimiento de su empresa. Así mismo, somos de la idea de que la contabilidad es el arma fundamental para toda perspectiva futura en cualquier tipo de negocio.

La Micro y Pequeña Empresa están obligadas a llevar libro de diario, así como de ingresos y egresos. Podemos decir que si en una empresa pequeña no se cuidan las operaciones, no se realizan correctamente sus registros y no se interpretan adecuadamente sus resultados, su crecimiento será prácticamente nulo en comparación con otras que sí le den a la contabilidad el uso adecuado.

3.2. SISTEMAS DE COSTOS

Dado que una compañía comercial compra los artículos que vende en un estado listo para su venta, y un fabricante convierte la materia prima en producto terminado, la empresa comercial podrá determinar con facilidad el costo de los artículos que compró para su venta, examinando el saldo deudor de su cuenta de compras. En contraste, el fabricante deberá combinar los saldos de las cuentas de materiales, mano de obra y gastos de fabricación para determinar el costo de los artículos que ha fabricado para su venta.

El sistema contable utilizado por una compañía manufacturera podrá ser, ya sea un sistema denominado contabilidad general o bien podrá constituir un sistema de contabilidad de costos.

Un sistema de contabilidad general utiliza inventarios físicos periódicos para materias primas, artículos en proceso y productos terminados, tiene como meta la determinación del costo total de los artículos fabricados durante cada periodo contable.

Los elementos del costo de producción están representados por la materia prima, la mano de obra directa y los gastos de fabricación.

a) Materias primas:

Son los bienes que se incorporan y llegan a formar parte de un producto terminado, también se les llama material directo. Puesto que el material directo va a formar parte del producto terminado, estas materias primas se pueden diferenciar fácilmente de los materiales indirectos ya que éstos no son cuantificables, como pueden ser la luz, rentas, sueldos, lubricantes, etc. Estos materiales no los podemos conocer en cantidad por producto. Las materias primas son aquellas que se utilizan para la fabricación del producto al que nos dediquemos. <2>

b) Mano de obra directa:

La mano de obra frecuentemente se conoce como el trabajo de aquellas personas quienes laboran ya sea con máquinas o herramientas de mano específicas, para convertir los materiales en productos terminados. El costo de mano de obra directa, podrá por lo tanto ser fácilmente asociado y cargado a lotes de producción específicos. Dentro de la contabilidad de costos la mano de obra directa se distingue de la indirecta. La mano de obra indirecta comprende la mano de obra o trabajo de los superintendentes, capataces, ingenieros, consejeros, etc., quienes no trabajan específicamente en los productos manufacturados, pero ayudan a la producción. La función de estas personas hace posible la producción pero no se aplica de una manera específica al producto terminado. La mano de obra directa en un sistema adecuado de contabilidad se efectúa por medio de una nómina de los trabajadores que participan en la producción del producto con trabajo físico. <3>

En las Microindustrias manufactureras la mano de obra directa ocupa casi el 100% ya que se cuenta con un número reducido de trabajadores que se dedican a la confección de los productos y, en todo caso, el que efectuaría las funciones que integran la mano de obra

indirecta sería el empresario, ya que él tiene que estar atento para que la materia prima se ocupe al máximo, además de controlar las actividades de los obreros.

c) Gastos de Fabricación:

Los gastos de fabricación, también denominados como gastos de manufactura, incluyen todos los costos de manufactura distintos a los materiales directos o a la mano de obra directa; éstos pueden ser, mano de obra indirecta, accesorios de fabricación, reparaciones, luz, etcétera.

Los gastos de fabricación no incluyen los gastos de venta o los de administración dado que no se incurren dentro del proceso, aquí se presentan todos los gastos efectuados por la empresa para lograr que el producto se termine. <4>

En las empresas manufactureras la forma de obtener la información de costos y conocer los tres elementos de producción no es tan complicado, ya que del material o materia prima que se utiliza, el empresario mantiene un control efectivo, puesto que la única forma de que se le surta el material es que él lo recoga o que se lo envíen, pero él es quien lo recibe.

Además de que por lo regular se tiene una producción reducida y el material se puede determinar mensualmente, salvo que se tenga un pedido especial.

3.3. SISTEMAS DE INVENTARIOS.

Los inventarios, en un concepto puro, lo podemos definir como la cantidad de materia prima con la que se cuenta para la fabricación, o bien los productos terminados en existencia disponibles para venta.

Los métodos de valuación de inventarios más usuales son:

a) Primeras entradas primeras salidas (PEPS).

Para la aplicación de este método, la mercancía se valorará al precio de costo por capas respetando su antigüedad, es decir, será el precio de las capas más antiguas el primero en utilizarse.

b) Últimas entradas primeras salidas (UEPS).

Por lo que respecta a este método, el costo de las últimas entradas de mercancía será el primero en consumirse, por lo tanto, son las mercancías más recientes las primeras en ocuparse.

c) Costos promedio.

La forma de aplicación de este método es sumando el

costo de las unidades existentes y dividiéndolo entre el número de artículos, para obtener un precio promedio.

Para una mejor explicación de los métodos de valuación de inventario presentamos los siguientes ejemplos:

<u>Fecha</u>	<u>Compra</u>	<u>Precio</u>	<u>Unidades</u>
15Ene92	100	1,000	100
20Feb92	20	1,050	120
20Abr92	50	1,100	180
13May92	10	1,110	190

Se efectúa una venta el 16 de Mayo de 1992 por 110 unidades, la forma de valuar el inventario por el método de P.E.P.S es el siguiente:

100 unidades a 1,000	100,000
<u>10</u> unidades a 1,050	<u>10,500</u>
110 unidades	\$110,500

Como se observa, las mercancías adquiridas el 15 de enero de 1992, se consumieron, pero del material adquirido el 20 de febrero de 1992, quedan 10 unidades, en caso de otra venta las primeras unidades que se ocupan son las restantes de febrero.

Para el caso de U.E.P.S. es el siguiente método:

10 unidades a 1,110	\$11,000
50 unidades a 1,100	55,000
20 unidades a 1,050	21,000
<u>30 unidades a 1,000</u>	<u>30,000</u>
110	\$ 117,000

Para el método U.E.P.S., los materiales casi se terminan, lo que queda es lo del mes de enero, pero en caso de otra venta si ya se tiene más mercancías la sobrante no es la primera en ocuparse.

Costos promedios, se calcula de la siguiente forma:

Son 190 unidades entre 4,260 del costo total, lo cual dá como resultado un costo unitario de \$22.42, en el caso del ejemplo son 110 unidades por 22.42 del costo unitario promedio, resulta \$2,266 del costo de materiales.

En una industria pequeña el sistema más común es el de los costos promedios ya que se saca el valor por unidad que se tiene en existencia.

Los sistemas que se mencionaron anteriormente forman parte de un conjunto de información que se denomina **Información Financiera**, por lo cual a continuación

hacemos referencia a la elaboración y existencia de este tipo de información en la Microindustria manufacturera.

Para concluir nuestra investigación de este capítulo, hablaremos del Proceso Contable puesto que es un elemento de gran ayuda para estructurar de forma correcta y lógica la información financiera que se va a emitir. El proceso contable cuenta con cinco fases:

Primera Fase: Sistematización.

Es la fase inicial del Proceso Contable, y consiste en la organización de los elementos de contabilidad mediante el establecimiento de sistemas de información financiera.

La selección de un sistema de información financiera consiste en elegir los procedimientos y métodos que de acuerdo con las circunstancias, resulte mejor para la empresa; para la buena elección del sistema es necesario conocer la naturaleza y características de la entidad económica y los procedimientos que sigue en el procesamiento de datos.

Para tener un conocimiento adecuado de la empresa se deberán observar puntos como: marco legal, actividad, ejercicio contable, políticas de operación, obtención de recursos y fuentes, diseño del organigrama, etcétera;

por lo que respecta al sistema de información financiera, estará constituido por el conjunto de los siguientes elementos:

- catálogo de cuentas: es el documento que agrupa en orden numérico, alfabético o alfanumérico, las cuentas utilizadas por una entidad, de acuerdo a su naturaleza (activo, pasivo, capital contable, ingresos y egresos, cuentas de orden).

- guía contabilizadora: se origina a partir del catálogo de cuentas, y señala el tratamiento y registro adecuado de las operaciones, y su contabilización mediante el uso de dicho catálogo.

- diagrama de flujo: es un esquema que por medio de figuras geométricas conectadas por flechas, indica el tratamiento de los documentos que maneja la entidad; existen diagramas de operación que muestran el origen, trayectoria y destino de las operaciones en general de la entidad, y diagramas de documentación, que muestran el origen, trayectoria y destino de los documentos que amparan las operaciones financieras de la empresa.

Segunda Fase: Valuación.

En esta fase se asignan valores a los recursos y obligaciones que adquieren las entidades económicas.

Para la valuación de cuentas de efectivo, caja y bancos, en el caso del manejo en moneda nacional no se presentan problemas, pero en el caso de manejo de moneda extranjera, se deberán de hacer las conversiones equivalentes a moneda nacional, de acuerdo al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de estados financieros, lo cual originará utilidades o pérdidas.

Para la valuación de las compras, de la inversión en valores de renta fija o variable, se tomará su valor histórico; para la valuación de las ventas, la enajenación de bienes mobiliarios, se cuantificará de acuerdo a los valores pactados con los compradores. Estos son sólo algunos ejemplos de las valuaciones que deberá considerar una entidad. <5>

Tercera Fase: Procesamiento.

Es la fase del proceso contable que elabora los Estados Financieros resultantes de las transacciones celebradas por una entidad económica.

La elaboración de la información financiera, consta de varias etapas como pueden ser captación, clasificación, registro, cálculo y síntesis de datos. Para elegir el método o la forma en que se llevará el

procesamiento en rubros tales como el efectivo, puede ser por medio de las conciliaciones bancarias.

En la actualidad para el registro de nuestras operaciones se debe de contar con un paquete de contabilidad adecuado a las necesidades de nuestra empresa; estos métodos vienen a desplazar a los métodos de diario tabular centralizador, etc., ya que si se tiene un adecuado paquete nos darán la información contable necesaria para la elaboración de Estados Financieros.

Cuarta Fase: Evaluación.

Es la fase del proceso contable que califica el efecto de las transacciones celebradas por la entidad económica sobre su situación financiera. La información por sí sola no nos indica gran cosa, ya que es necesario compararla para saber si es que existen desviaciones y sus causas. Para esto será necesario apoyarse en el análisis financiero y su interpretación. <6>

El análisis financiero es la separación de los elementos de un Estado Financiero para su examen crítico; su finalidad es obtener elementos de juicio para evaluar correctamente la situación financiera de la empresa. Los aspectos principales a evaluar son:

solvencia, estabilidad financiera y rentabilidad del capital social. Dentro de la solvencia, tenemos el concepto de liquidez, que señala la capacidad de pago en efectivo que tiene la empresa sobre sus deudas inmediatas, mientras que la solvencia señala la capacidad de pago en el corto plazo. La estabilidad financiera nos muestra la estructura de la empresa durante el curso normal de sus operaciones, y la rentabilidad del capital social, señala su capacidad de obtener utilidades.

La evaluación de los conceptos anteriores, dá como resultado un conocimiento más explícito de la empresa, y se conoce como interpretación de estados financieros.

Quinta Fase: Información.

Es la fase del proceso contable que comunica la información financiera obtenida como consecuencia de las transacciones efectuadas durante el periodo contable, la cual deberá presentarse contenida en un informe financiero, que explique la situación que guarda la empresa a los interesados, con el fin de que se tomen medidas para la mejora general de la empresa.

Se deberán seguir las reglas de comunicación, ya que constituyen lineamientos de carácter general, cuya

observación facilita la adecuada y oportuna transmisión del mensaje. Estas reglas son las de preparación, presentación y discusión de la información financiera.

Las reglas de preparación recomiendan que la información sea motivante, concisa, ágil y comprensible; las de presentación indican que la información se dirija a las personas adecuadas, en forma completa y oportuna; las reglas de discusión señalan que se deberá de introducir al lector mediante una explicación sistemática de la elaboración de la información.

Los elementos que debe contener la información financiera son: una carta introductoria a los Estados Financieros, sus respectivos anexos, reporte de evaluación, opinión profesional y recomendaciones necesarias.

Citas Bibliográficas

- <1> Waldo Specthire, Samuel. Biblioteca Básica de Contabilidad I. México 1990. p. 210.
- <2> La Micro y Pequeña Empresa. Autores Varios. México 1992. p. 5.
- <3> Del Río González Cristóbal. Costos I. México 1989. p. 1-29.
- <4> Idem. p. 1-31.
- <5> Elizondo López Arturo. El Proceso Contable. México 1990. p. 89.
- <6> Idem. p. 72.

CAPITULO IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA

MICROINDUSTRIA.

En este capítulo haremos mención y explicaremos los principales objetivos de los organismos que se han creado para financiar a la Micro y Pequeña empresa.

4.1. ORGANOS FACULTADOS.

El órgano que se encarga de autorizar los créditos de apoyo a la Micro y pequeña empresa es Nacional Financiera, S.N.C. (NAFinsa) considerada Banca de Desarrollo.

Se conoce como banca de desarrollo a instituciones con importancia estratégica en la eventual firma de un tratado comercial, y por medio de las cuales se captan las solicitudes de préstamo y su correspondiente autorización. El principal objetivo de estas instituciones es la modernización del sector industrial mediante el otorgamiento de créditos. <1>

Claro está que NAFinsa, previa autorización de créditos, llevará a cabo un estudio para asegurarse que los recursos solicitados serán bien canalizados. Para lo anterior marca ciertos requisitos como son:

1.- Los proyectos de inversión que reciban financiamiento deberán contribuir, clara e invariablemente, cuando menos con una de las seis prioridades de la acción de fomento institucional: <2>

a) El incremento de la capacidad de competencia de la planta productiva nacional.

b) La creación de fuentes permanentes de empleo productivo entre los estratos de menores ingresos de la población.

c) El aumento de la oferta de bienes prioritarios.

d) La reducción de los efectos contaminantes en la producción, así como del agua y energía.

e) La desconcentración de las instalaciones productivas hacia zonas prioritarias y parques industriales.

f) El fortalecimiento de una capacidad de desarrollo tecnológico independiente.

2.- El respaldo financiero deberá complementar y de ninguna manera sustituir el esfuerzo empresarial. Los inversionistas deberán participar activa y significativamente en el financiamiento de sus propios proyectos de inversión. No se apoyarán iniciativas

cuando las empresas dispongan de recursos suficientes en su tesorería como para hacer frente a los requerimientos financieros de sus respectivos proyectos.

3.- El respaldo financiero de la institución a través del descuento crediticio se otorgará únicamente en los casos de empresas que, en función de sus accionistas o relaciones de intercompañías, no disponen de fuentes alternas de financiamiento de largo plazo. En otros casos, Nacional Financiera S.N.C., en coordinación con los bancos intermediarios, apoyará a las empresas en el diseño e instrumentación de los mecanismos para obtener recursos financieros de largo plazo en los mercados nacional e internacional de capitales, mediante la utilización de la propia capacidad empresarial de endeudamiento.

4.- No se apoyarán proyectos de inversión cuando se confirme que la empresa transfiere los beneficios del respaldo financiero a otras empresas con las que mantenga vínculo en la estructura del capital accionario.

5.- Aún cuando en los diversos programas de descuento se establecen límites máximos, plazos específicos, así como las formas de amortización del respaldo financiero, deberán ser precisamente las que

requiera el proyecto de inversión, en función de la respectiva generación de flujo de efectivo.

6.- Para el financiamiento del contenido importado de los proyectos de inversión deberá prevalecer el propósito de utilizar preferentemente recursos provenientes de las líneas interbancarias y de las líneas globales de crédito que NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., tiene establecidas con bancos y agencias oficiales de financiamiento a la exportación, en los países de procedencia.

7.- Con respecto al respaldo financiero de empresas y proyectos localizados en las zonas de crecimiento restringidas o reguladas, prevalecerán los siguientes criterios:

a) Se aprobarán sin restricción todos los proyectos de inversión con fines de investigación y desarrollo tecnológico, de desconcentración de las instalaciones productivas, de eliminación de efectos contaminantes y de reducción de agua y energía.

b) No se proporcionará respaldo cuando el objeto fundamental de la investigación sea el incremento de la capacidad productiva, aún en los casos en que se obtenga como resultado un aumento de la competitividad.

c) Cuando el incremento de la capacidad productiva sea el resultado marginal de una inversión destinada fundamentalmente a incrementar los índices de eficiencia y productividad y cuando el monto de la inversión no supere el 20% del monto de los activos de la empresa, podrá considerarse la procedencia de respaldo financiero, en éstos casos, sin embargo, no se delegarán facultades en los intermediarios financieros para utilizar el descuento crediticio y las solicitudes y estudios correspondientes deberán ser invariablemente sometidas a la evaluación y autorización de los órganos de decisión institucional de Nacional Financiera, S.N.C.

8.- Para el respaldo de la operación productiva de las empresas industriales, los recursos procedentes del descuento crediticio con Nacional Financiera, S.N.C., únicamente podrán destinarse al financiamiento del capital de trabajo permanente o del capital de trabajo incremental, directamente vinculados a los aumentos recientes de la capacidad de producción.

9.- No se proporcionará, por ningún motivo, respaldo financiero a los proyectos de inversión cuyo proceso productivo tenga efectos contaminantes, a menos de que la propia inversión considere la implementación de equipos y dispositivos que controlen, y siempre y

cuando, se disponga previamente del certificado favorable de la SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL.

10.- En todos los casos, el respaldo financiero de la institución deberá apegarse en forma estricta y clara a las disposiciones de las reglas de operación de cada uno de los Programas de Descuento.

Los programas para la Microindustria tienen por objeto el apoyar el desarrollo de las mismas, a través de esquemas crediticios diseñados para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a este estrato.

Las modalidades que presentan estos programas son las mismas que operaban en el FOGAIN, las cuales son:

a) Respaldo a la expansión y mayor utilización de la capacidad productiva.

b) Apoyo especializado.

c) Financiamiento a proveedores institucionales.

d) Líneas revolventes para apoyo al capital de trabajo.

e) Apoyo a las compras que realizan las uniones de crédito en beneficio de sus socios.

El pago se puede realizar por medio de dos formas, la primera, es el pago tradicional sobre saldos insolutos, y la segunda, el sistema de pagos a valor presente.

4.2. MODALIDADES.

El programa de apoyo de Nacional Financiera, S.N.C., para el tipo de empresas, objeto de este trabajo es el Programa de Apoyo Crediticio a la Micro y pequeña empresa (PROMYP).

Para que las Micro y pequeñas empresas puedan obtener el apoyo financiero que brinda el PROMYP, deberán solicitarlo a través de una institución intermediaria autorizada y reconocida por Nacional Financiera, S.N.C.

Se consideran Intermediarios Financieros a las instituciones auxiliares para el descuento de créditos (como los bancos), al amparo de los programas de Nacional Financiera, S.N.C.

El apoyo que proporciona el PROMYP, persigue el fin de que se constituyan Micro y pequeñas empresa, o bien, fortalezcan su capital de trabajo con la compra de maquinaria, equipo y mobiliario o modifiquen sus instalaciones, con la finalidad de mejorar sus

operaciones y con ello alcanzar mejores niveles de competitividad y calidad de sus productos.

Por medio de este programa las Micro y pequeñas empresas obtendrán créditos de los siguientes tipos:

a) Créditos destinados a constitución y fortalecimiento de capital de trabajo:

- Habilitación o avío
- Avío revolvente
- Simple o en cuenta corriente <3>

Estos créditos atenderán a los siguientes lineamientos:

- Satisfacción de las necesidades de financiamiento, originados en el ciclo operativo-económico de las empresas, tales como compra de materia prima, material de producción, productos terminados, pago de sueldos, así como gastos de fabricación y operación.

- Financiamiento de compras de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional.

- Adicionalmente para la operación de las líneas de crédito en su modalidad de avío revolvente, y simple o en cuenta corriente.

Se establece que:

* Se destina a empresas que por sus características de operación, generación interna de recursos o por pedidos imprevisibles, requieran de financiamiento revolvente a corto plazo.

* La vigilancia de la línea podrá ser de hasta dos años.

* El plazo de vencimiento de cada disposición puede ser bimestral o trimestral.

b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.

Las modalidades que se pueden ocupar con este fin son las siguientes:

* Refaccionario:

- Simple con garantía prendaria o hipotecaria, de acuerdo a los siguientes lineamientos:

· Se utilizan en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las Micro y pequeñas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio.

· Se financiará el importe de la maquinaria y mobiliario de origen nacional y/o extranjero.

· A partir de la fecha de operación del crédito, la empresa tendrá tres meses para realizar la inversión.

c) Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificaciones de unidades industriales, locales comerciales o de servicio.

* Refaccionario:

- Simple con garantía prendaria o hipotecaria, y los descuentos son de acuerdo a lo siguiente:

· Los recursos se destinan a la adquisición o modificación de inmuebles como son: naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicio que la empresa requiera, cuidando que los recursos no se inviertan en activos improductivos o ajenos a las necesidades de la empresa.

· Son susceptibles de apoyo los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante y que destine a su actividad, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo mayor o igual a la vigencia del crédito.

d) Otra modalidad de financiamiento que ofrece el PROMYP es el sistema de tarjeta empresarial, y se refiere a la apertura de una línea de crédito revolvente y automática, que los intermediarios financieros establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan los montos correspondientes a las disposiciones de las empresas usuarias.

El período de acreditamiento será no mayor de 3 años en financiamiento para capital de trabajo; y 5 años en compra de activos fijos, aceptando pagos parciales o totales.

e) La Micro y pequeña empresa, también puede contar con el Sistema de factoraje financiero. Por medio de este sistema, las Micro y pequeñas empresas, se obligan a utilizar los recursos única y exclusivamente para cubrir las necesidades de la operación normal de su empresa, a conservar copias de los títulos de crédito y derechos de crédito descontados en el sistema.

f) Dentro de las modalidades de crédito que ofrece el PROMYP, se encuentra el Arrendamiento Financiero, por medio del cual se ofrece a las Micro y pequeñas empresas la opción de realizar operaciones de arrendamiento que les permita el uso de Activos Fijos.

NAFINSA reembolsa a la arrendadora el monto de la inversión siempre y cuando se cumpla con las condiciones que se fijan en el contrato y de acuerdo con las tasas de interés y plazo de amortización, y que sean arrendadoras reconocidas por Nacional Financiera, S.N.C.

<4>

En resumen, el PROMYP es un nuevo Programa de financiamiento que ofrece Nacional Financiera, S.N.C., a las Micro y pequeñas industrias, orientado principalmente a fomentar el desarrollo de las mismas, aumentar su competitividad, alcanzar estándares de calidad excelentes y crear una fuerza productiva manufacturera que sea parte importante en la base económica de nuestro país, para poder competir con los Estados Unidos y Canadá en el entorno del Tratado de Libre Comercio, siguiente tema del presente trabajo.

Citas Bibliográficas

<1> NAFINSA. Nacional Financiera en el entorno Internacional ante el Tratado de Libre comercio. México D.F., 1992. p. 4.

<2> Autores Varios. Vías de Financiamiento para el desarrollo de la industria de la transformación. México D.F., 1990. p. 22.

<3> NAFINSA. Programas de apoyo crediticio, Micro y pequeña empresa (Reglas de Operación), México D.F., 1992. p. 3.

<4> Idem. p. 5.

CAPITULO V. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En este capítulo daremos un panorama del Tratado de Libre Comercio; las ventajas y desventajas que tendrá un tratado trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, sus características generales, así como algunos otros aspectos de importancia para la Microindustria.

5.1. GENERALIDADES.

Al iniciar esta investigación, la primera pregunta que nos planteamos es ¿qué es un Tratado de Libre Comercio?; pues bien, se trata de un acuerdo entre dos o más países que pretende borrar barreras comerciales, además de proporcionar ayuda y asistencia tecnológica a los países participantes, para que los beneficios que se obtengan sean similares.

Durante el período transcurrido entre el año de 1988 a 1991 las exportaciones realizadas de México a Canada se incrementaron en un 30%; de igual forma, las exportaciones de materias primas realizadas a Estados Unidos se incrementaron considerablemente, esto nos da la pauta para pensar en que estos países se empezaron a

fijar más en los artículos no petroleros ya que anteriormente casi el 70% de nuestras exportaciones eran netamente petroleras; con la presencia de estos incrementos se empezó a especular con la idea de abrir una zona de libre comercio en todo Norteamérica y es así como el 11 de agosto de 1990 se empieza a negociar la posibilidad de realizar un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), con Estados Unidos y en febrero de 1991 se considera la posibilidad de que se incorporara a dicho Tratado, Canadá.<1>

La intención principal de este Tratado es la creación de una zona de libre comercio en la cual existan productos de excelente calidad a un precio reducido y con una oferta en cada producto que ninguna otra zona de libre comercio en el mundo puede tener, bajo esta filosofía se empieza a negociar la firma del Tratado de Libre Comercio entre México-E.U.A.-Canadá.

A partir del anuncio de que México iniciaría negociaciones con miras a la firma de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá nace la inquietud en diversos ámbitos, por intentar identificar y precisar la magnitudes y distribución de los beneficios potenciales de este tratado comercial. El punto de partida de este tratado para los tres países es

la premisa de que se contribuirá a elevar el bienestar económico y la competitividad en los tres países.

Los principales beneficios que se originan de un Tratado de Libre Comercio son los siguientes:

- a) aumento de exportaciones,
- b) aumento de las inversiones,
- c) aumento de salarios,
- d) aumento de empleos, <2>

Aunado a lo anterior, y en el caso de México, podemos pensar que los productos nacionales serán más competitivos en el extranjero al reducirse las barreras arancelarias y no arancelarias.

Al hablar de barreras arancelarias, nos referimos a los impuestos que encarecen los productos en el mercado exterior; como barreras no arancelarias se conoce a las cuotas y restricciones sanitarias, que en el caso de México, impiden que los productos lleguen al mercado norteamericano o bien que lleguen sumamente encarecidos. Con el Tratado de Libre Comercio, México pretende aumentar sus exportaciones en todos los ramos excepto en el del petróleo.

Sin embargo, es evidente que la distribución de los beneficios no será simétrica tanto entre los tres países como entre sectores.

El abatimiento de las barreras y restricciones arancelarias al comercio, promete ventajas adicionales como:

A) Mayor disponibilidad de bienes y servicios para los consumidores.

B) Reducción de costos y precios.

C) Mayor competitividad.

Con la eliminación de las barreras al comercio, hay una serie de efectos en cadena sobre la estructura productiva de los países involucrados, afectando de distintas maneras a los entes económicos, en primer lugar aumenta el grado de competencia entre los productores locales y los extranjeros, lo que da por resultado un aumento en la oferta de productos en condiciones de precios competitivos, esto genera flujo de inversión en tecnología, así como la complementación e integración de cadenas productivas.

La tecnología también es uno de los factores que se debe de tener muy en cuenta, ya que los tres países no

tienen la misma capacidad tecnológica, por lo tanto un producto puede salir mucho más barato, y su fabricación puede hacerlo superior por su calidad y precio, y los productores nacionales no puedan sostenerse en el mercado.

En segundo lugar, la ampliación del mercado permite el aumento de las escalas de producción y en consecuencia una reducción de los costos medidos. Uno de los puntos importantes es que al formar un mercado común entre las tres economías se fijarán precios o restricciones del mercado entre las empresas, en estos casos el único beneficiario es el consumidor.

Es difícil saber que tanto podrá beneficiar o no la firma del Tratado de Libre Comercio, ya que las empresas que son beneficiadas con la preferencia de los consumidores determinarán la demanda de los productos, el aumento de bienestar de la sociedad se dá por el supuesto de elasticidad sustitución constante en función de utilidad de los consumidores, esto significa que los consumidores podrán seleccionar entre una mayor oferta de bienes a precios menores, como resultado del libre comercio.

En cuanto a las empresas, se supone que existen libre entrada y salida del mercado, en función de la

expansión de éste y del nivel de ganancia, en la medida que los productores programen su producción considerando la reacción de sus competidores ante variaciones en los precios, como una forma de mantener su presencia competitiva en el mercado.

Al suprimirse las barreras al comercio interregional, surgirán cambios positivos para los tres países, tanto a nivel global como sectorial; de igual manera el comercio se incrementará en forma significativa, resultados de que México será el país que mayores beneficios tendrá, en términos de reducción de precios y costos, aumento en los niveles de consumo y de utilidad.

El efecto que se tendrá con la firma comercial sobre los precios, es que con la superación de barreras comerciales provoca un impacto deflacionario sobre los precios, lo que dará como consecuencia una reducción de precios mayor para el país que tuviera mayores aranceles y un tamaño promedio de empresas relativamente menores.

El efecto esperado entre los consumidores con la disminución de precios promoverá un crecimiento en las compras de los consumidores, además de ampliar la gama de productos, el aumento en el consumo dependerá de los términos de intercambio, de la preferencia de los

consumidores, de la aparición de nuevos productos, y en forma muy oportuna, de la elasticidad precio de la demanda; al contar con un número mayor de productos a precios más atractivos, el consumidor tendrá más opción a compra y elevar su ingreso real.

En cuanto a los costos de producción, la firma del tratado comercial tendrá, como ya se sabe, la integración de un mercado regional, permitiendo a las empresas aprovechar economías de escala y abrir costos medios de producción dado un aumento en el consumo. La reducción en los costos medios estará en función de la intensidad del uso de los factores productivos y de la productividad marginal, ya que la reducción de los precios es tanto en los bienes finales como en los bienes intermedios, no obstante, se ven aspectos adicionales como la magnitud de la reducción de costos para el sector manufacturero nacional que es relativamente pequeña.

El efecto que puede tener en la utilidad de las empresas manufactureras se deduce de las variaciones en los niveles de consumo, precio, y costos de producción promedio; al igual que en el caso anterior, se debe precisar que las estimaciones se refieren al volumen de utilidad en la rama, lo cual quiere decir que a nivel de

empresas específicas habrá diversas tasas de rendimiento determinado por diversos factores, se debe de entender que la utilidad se determinará dependiendo del tipo de empresa.

La Micro y pequeña empresa en el sector manufacturero dentro de un escenario optimista, requiere una modernización generalizada impulsada por el Tratado de Libre Comercio, dado que se verán en la necesidad de reestructurarse, buscando el aumento de la producción o bien convirtiéndose en subcontratistas de alta calidad para empresas grandes.

En un segundo escenario, se piensa que con la firma de este Tratado las empresas Micro y pequeña se encontrarán en un gran problema, dado que no están preparadas para el nuevo modelo económico, y tendrán que enfrentarse a dificultades como:

a) Baja capacitación y falta de financiamiento para modernización.

b) Ausencia de una cultura de calidad.

c) Baja calificación de fuerza de trabajo.

d) Falta de conocimientos tecnológicos, de organización y de mercado. <3>

Estas son algunas ventajas y desventajas que se pueden presentar a la firma de un Tratado Comercial.

Por último hablaremos el por qué de un Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá.

Además de la cercanía con Estados Unidos, el comercio con este país ha ocupado un papel importante desde hace tiempo, además de que la gran mayoría de exportaciones se hacen a este país. En 1990, las principales exportaciones de México a Estados Unidos fueron: aceites combustibles, aceites minerales, automóviles, turbinas, artefactos mecánicos, materiales eléctricos, leguminosas y hortalizas. Por lo anterior, se entiende el interés de Estados Unidos en dicho tratado, para la comercialización de productos diferentes del petróleo.

Refiriéndonos a Canada, participante de este Tratado de Libre Comercio, nuestras exportaciones a este país han aumentado en promedio 10.4% anual, lo cual señala una gran comercialización en los últimos años. Las principales exportaciones de México a Canada son: motores, partes de carrocería, procesadoras digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo y equipo electrónico.

5.2. SITUACION ACTUAL.

En estos momentos en que el Tratado de Libre Comercio no se ha firmado, la situación que guardan las distintas ramas productivas es incierta, ya que se tiende a la especulación sobre los que puede y debe pasar con la firma de dicho tratado, y si bien a nivel general se piensa en cómo enfrentar mejor la entrada comercial de un sin fin de productos, se piensa también en el cambio y la consiguiente reestructuración que deberá de darse en todas las empresas a nivel nacional.

En México no se tiene una infraestructura adecuada y esto nos pone en desventaja para afrontar los mercados extranjeros, ya que los productos mexicanos cuentan con los estándares de calidad intermedia pero no se tiene la seguridad de que lleguen a tiempo mientras que los productos norteamericanos son en la mayoría de los casos entregados a tiempo.

Son varias las limitantes que pueden presentarse para que el mercado mexicano sea competitivo en el extranjero, pero sin embargo se cuentan con los elementos necesarios para esta competencia; como por ejemplo, México es el principal mercado para el desarrollo de la industria de franquicias, debido a su proceso de apertura comercial, y esto fue dicho por

empresarios norteamericanos, quienes ven en nuestro país una respuesta al proceso de apertura comercial en significativo crecimiento.

Con la firma de este tratado, se dará un respiro a las economías de los tres países involucrados, ya que también se ve la posibilidad latente de su puesta en marcha.

Los Estados Unidos piensan incrementar sus inversiones en terreno mexicano por el positivo avance de la economía nacional, así como el apoyo que han tenido las empresas para su desarrollo.

En la actualidad vivimos en un entorno donde los mercados se vuelven internacionales; en otros tiempos los empresarios se preocupaban principalmente por la competencia a nivel nacional, ahora la competencia puede venir de cualquier parte del mundo, por ello el empresario deberá estar preparado mejorando sus productos al nivel óptimo de calidad a precios competitivos y con un nivel excelente de servicios al cliente.

Existen muchas empresas en las que la competencia es a nivel internacional, ya que por tener acceso los

mercados mundiales se logran economías de escala en la producción, y se pueden realizar mayores inversiones en investigación y desarrollo que ayude a optimizar los mercados.

Todos los sectores se pueden ver beneficiados con un tratado comercial. Es muy alentador para un empresario saber que puede exportar su producción, pero no deberá de descuidar aspectos que pongan en ventaja a sus competidores extranjeros.

Bajo este panorama, el tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá, traerá consigo grandes ventajas, siempre y cuando en las negociaciones se cuiden todos los aspectos que den como resultados equidad entre las tres naciones.

Para la micro y pequeña empresa, objetivo de nuestra investigación, la firma del Tratado de Libre Comercio, tiene de entrada un gran panorama ya que exige en primera instancia la modernización de equipos y cuidado de producción con la más alta calidad.

Obviamente se presenta la gran oportunidad de crecimiento, pero a la vez existe el peligro -para aquellas empresas que no sigan un adecuado proceso de reestructuración- de desaparecer.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Este tratado afectará a todos los sectores económicos del país, pero pensamos que la microindustria al no estar preparada para tener competencia con recursos superiores, dependerá de su capacidad para asimilar la nueva competencia y de hacerle frente, con productos de alta calidad y precios competitivos.

5.3. PRINCIPALES ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y nuestro país se ha constituido en la creación de una zona de libre comercio en América del Norte, que ha acaparado la atención mundial ante los indudables e importantes efectos que tendrá en las relaciones económicas internacionales.

En este tratado se encuentran de manera detallada los beneficios y compromisos adquiridos por nuestro país y por los demás países participantes, en cada uno de los rubros que lo componen. Ha sido redactado, en su versión definitiva, por juristas de los tres países, quienes han incorporado los tecnicismos legales que hagan su aplicación clara y precisa.

El texto del TLC está constituido por 22 capítulos que corresponden a cada uno de los apartados negociados.

Además la mayoría de ellos cuentan con anexos explicativos de puntos específicos cuyo tratamiento requirió de aclaraciones precisas para su inclusión.

En forma independiente a dichos capítulos, se elaboró un conjunto de anexos aclaratorios, cuya inclusión tiene como objetivo ofrecer un acervo informativo que apoye el entendimiento de los temas tratados.

La extensión de cada capítulo varía, algunos de ellos constan de 10 a 20 cuartillas, otros son mayores, con anexos igualmente variables. Con objeto de facilitar la búsqueda y localización de cada uno de los temas que constituyen el texto del TLC fue dividido en subcapítulos, secciones o subsecciones, que de acuerdo a la organización del sistema se denominan Capítulos. Comentaremos algunos puntos del Tratado de Libre Comercio.

Comercio de bienes.

El programa de liberación de mercancías se rige por tres temas básicos:

- Eliminación de barreras arancelarias.
- Reglas de origen.
- Operación aduanera.

ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

El Tratado establece 4 plazos para la desgravación arancelaria, sobre la base de los niveles vigentes el 1° de julio de 1991, en la Tarifa del Impuesto General de Importación, por lo que a México respecta.

Se ha planeado un sistema para llevar a cabo dicha desgravación, a partir del día en que entre en vigor el TLC, y que consiste en que a lo largo de 5 años, gradualmente serán desgravados, en primer lugar, bienes de capital (maquinaria, equipo eléctrico, equipo de transporte, etc.), y, posteriormente, otros productos específicos que tendrán tratamiento de desgravación particular, pero sin exceder un plazo de 15 años.

Este no es un mecanismo rígido. A petición de una de las partes, estas podrán considerar la aceleración del proceso de desgravación para bienes específicos, después de la entrada en vigor del Tratado.

El programa de desgravación implicará para México, en primer lugar, otorgar certidumbre de los sectores productivos sobre la naturaleza y el perfil de la desgravación. Les permitirá racionalizar sus decisiones económicas y el uso de recursos.

La desgravación conllevará además un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá respecto del acceso que gozará el resto del mundo a esos países.

Con el fin de eliminar barreras no arancelarias entre las partes y evitar el surgimiento de nuevas en el futuro, el Tratado se sujetará a disciplinas, no habrá discriminación entre las mercancías importadas; se eliminarán las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación y exportación; no se exigirán requisitos de mercado de origen con fines proteccionistas, y se aplicarán disciplinas comerciales en función de la seguridad nacional, la salud pública, la protección al medio ambiente y la preservación de los tesoros artísticos y culturales.

Reglas de Origen.

Las reglas de origen definen los requisitos a cumplir por las mercancías para gozar el régimen arancelario preferencial del Tratado. El objetivo del requisito de origen es asegurar que las preferencias comerciales del Tratado beneficien fundamentalmente a la región de América del Norte.

Se definieron 3 criterios para determinar el origen:

El primero establece que un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna o algunas de las partes.

El segundo conocido como Cambio de Clasificación Arancelaria, establece el proceso de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final sea considerado como originario de la región. Está basado en el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de Mercancías, del cual los tres países son signatarios y es el criterio dominante en el Tratado. Será el criterio único en más de la mitad de las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones en México.

Existen, un número considerable de procesos que pueden dar lugar a una transformación sustancial sin que ocurra el cambio arancelario establecido en el criterio anterior o viceversa.

El tercer criterio es el Requisito de Contenido Regional, este se calculará de dos maneras:

- El Método de Transacción que define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado

y los precios factura de los insumos importados fuera de la región.

- El Método de Costo Neto define el contenido nacional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. Excluye los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo.

Se podrá elegir el método que más convenga, sin embargo, en el caso de los sectores automotriz y de calzado, así como el Código de Valoración Aduanera del GATT que permite el uso del Método de Valor de transacción, solo se podrá aplicar el crédito del Costo Neto.

Se incorpora el principio de De Minimis que permite considerar originarios de la región a productos que contengan insumos extraregionales que no cumplan con una regla de origen específica, siempre y cuando estos insumos representen menos del 7% del valor del producto final.

La determinación de origen de los bienes no estará afectada por la procedencia de materiales indirectos

utilizados en la producción y la transportación, como es el caso de combustibles y material de empaque para exportación.

Para evitar la triangulación de productos, las operaciones que no confieren origen, son las de cambio de presentación de un producto o la mera dilución en agua y otra sustancia, que no afectan las características esenciales del bien.

El mecanismo de devolución de aranceles sobre insumos incorporados a productos de exportación por un lado, debe evitar que países no miembros se conviertan en beneficiarios indirectos de la desgravación arancelaria a través de un mecanismo de devolución de aranceles de insumos extraregionales. Para ello se acordó eliminar estos mecanismos en el año 2001 para los productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del Tratado.

Para los productos que no cumplan con la Regla de Origen y, no gocen del tratado preferencial al término de un período de gracia de 7 años, se modificará el mecanismo de devolución de aranceles, a fin de impedir que su uso derive en incentivos distorsionantes a la exportación.

Bajo el Régimen Modificado, el monto de aranceles a devolver a los exportadores que no cumplan con las reglas de origen no podrá ser mayor que los aranceles pagaderos sobre dichos insumos en el país exportador o los aranceles pagados sobre el producto final en el país importador.

En materia de importación temporal, las partes acordaron la eliminación inmediata de aranceles a productos enviados al exterior para su reparación. México podrá desarrollar una industria de reparación de gran alcance. Asimismo, se permitirá la importación temporal libre de aranceles de equipo profesional de trabajo, de muestras comerciales y de bienes de exhibición y demostración.

Las Reglas de Origen garantizan que el tratamiento preferencial lleve una transformación sustancial dentro de la región.

Operación Aduanera.

La aplicación de las Reglas de Liberación Comercial requiere de modernización y coordinación en la Operación Aduanera. Con el fin de que no represente un obstáculo al libre comercio.

En primer lugar, se eliminan los derechos de trámite aduanero a la importación de bienes susceptibles de trato preferencial, en julio de 1999.

En segundo, se establece un proceso de certificación de origen común para los tres países.

En tercero, los importadores deberán declarar que los bienes son susceptibles de preferencia arancelaria sobre la base de dicho certificado, el cual deberá ser expedido por el exportador. Los certificados de origen podrán amparar un solo embarque o todos los que se realicen durante un periodo de doce meses, y no se requerirá de presentación de un certificado de origen para importaciones cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses.

En cuarto, se establecen mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador y evita, abusos que desvirtuen el propósito del tratado.

En quinto, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación.

En sexto, se establece un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las Reglas de Origen: intercambiar información estadística, y crear un esquema de consultas y solución de diferencias. Las autoridades aduaneras establecerán conjuntamente las normas y los procedimientos administrativos correspondientes.

Adicionalmente a los temas generales de liberación comercial, reglas de origen y operación aduanera, el tratado contiene disposiciones específicas de liberación comercial en los sectores textil, automotriz, agropecuario y energético que, por sus características ameritan capítulos específicos.

A partir del marco normativo vigente en los tres países, se diseñó un programa de liberación comercial, de adecuación de las regulaciones nacionales y de promoción de la inversión, compatible con las características específicas del sector en cada país.

Para alcanzar estos objetivos, el acuerdo en materia agropecuaria abarca las siguientes áreas: apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados, subsidios a la exportación y disposiciones sanitarias y fitosanitarias.

En materia de aranceles, Estados Unidos eliminará de inmediato los que aplica a productos que representan 61% del valor de las exportaciones mexicanas, México desgravará inmediatamente 36% del valor de las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Estados Unidos desgravará en 5 años productos que representan 6% de nuestras exportaciones, en las que tenemos un elevado potencial productivo. México desgravará en 5 años 3% de las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Finalmente Estados Unidos desgravará 28% del valor de las exportaciones mexicanas en un periodo de 10 años y 5% en 15 años, en los que, constituyen los calendarios largos de desgravación. México desgravará 42 y 18% del valor de las importaciones provenientes de Estados Unidos en 10 y 15 años, respectivamente.

El 5% de importaciones a Canadá se desgrava en 5 años y el 7% en 10 años; para los productos sujetos a desgravación en cinco años, sin embargo, Canadá reducirá a México el arancel de inicio en 50%. México en cambio, desgravará en 5 y 10 años el 4 y 28% del valor de las importaciones provenientes de ese país.

Además México excluirá a Canadá de acceso preferencial a los productos lácteos y avícolas que representan 27% de la importación proveniente de ese país.

Con excepción del comercio de productos avícolas y lácteos del Canadá, las partes eliminarán las licencias y permisos previos de importación. Se sustituirán por el mecanismo llamado arancel-cuota. Este permite el acceso sin pago de aranceles hasta cierta cantidad y, así se asegurarán insumos competitivos a la agroindustria nacional, las importaciones por encima de esta cantidad estarán sujetas a desgravación arancelaria, a partir de niveles previamente convenidos.

En subsidios a la exportación se acordó el principio general de eliminarlos en el comercio regional. Se permitirán excepciones a este principio si alguna parte importa productos subsidiados de un país de fuera de la región, o si la parte importadora decide permitirlos. En cualquier caso, se mantendrá el derecho de imponer impuestos compensatorios.

Para las disposiciones sanitarias y fitosanitarias, se establecen las directrices que aseguran que no se utilicen injustificadamente como barreras no arancelarias.

Se acordó el reconocimiento de zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

Las partes establecen un comité para facilitar y dar seguimiento al proceso de armonización y equivalencia de normas sanitarias y fitosanitarias. Se establecerán reglas para verificación del cumplimiento de dichas medidas y se creará un mecanismo de solución de controversias en esta materia.

Finalmente se establecerá un comité consultor para resolver controversias contractuales entre exportadores y compradores privados.

El capítulo consolida el acceso de los bienes energéticos mexicanos a los mercados de las otras partes, al limitar la introducción de restricciones cuantitativas, impuestos, cargos o derechos al comercio exterior, y establecer que el marco regulatorio interno de Canadá y Estados Unidos no podrá ser utilizado de manera discriminatoria.

México podrá imponer restricciones a las exportaciones de energéticos o petroquímicos para conservar sus recursos naturales, como parte de su programa gubernamental de estabilización económica y para enfrentar una situación de escasez en México a nivel mundial.

Los usuarios y proveedores de gas natural, petroquímicos básicos que tengan operaciones de comercio transfronterizo con participación de Pemex, tendrá derecho de negociar contratos de abasto.

Los productores independientes ubicados en México y empresas eléctricas ubicadas en el territorio de las otras partes con interés en operaciones de comercio transfronterizas, los interesados con la participación de la Comisión Federal de Electricidad, podrán negociar contratos de compra y venta de energía eléctrica.

Servicios.

Al sector de servicios en la economía de América del Norte representó más de 2 terceras partes de la economía de la región.

La negociación cubrió dos temas:

- a) el comercio transfronterizo de servicios y
- b) los servicios financieros.

Comercio Transfronterizo de Servicios:

Cubre actividades diversas como la construcción, servicios profesionales, servicios de competencia, transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios portuarios, servicios aéreos especializados, servicios

de reparación y mantenimiento, comercio al mayoreo y menudeo, servicios de telecomunicaciones de valor agregado y servicios turísticos, entre otros.

Para ellos, el tratado establece principios generales que deberán ser aplicados. Principios del tratado nacional donde el país importador otorgará al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales o a los proveedores locales de un Estado o provincia. Principio de la nación más favorecida; los tres países se otorgarán entre sí un trato no menos favorable al que con cualquier servicios a otra nación no miembro.

El tratado otorga al derecho las partes de establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros, auxiliares en el territorio de las tres naciones conforme a los siguientes principios básicos:

1. Principio de tratado nacional.
2. Principio de reserva cautelar.
3. Principio de trato de nación más favorecida.
4. Principio de liberación progresiva.
5. Principio de reserva nacional.

A partir de estos principios se acordaron los

siguientes elementos centrales de la apertura del sistema financiero mexicano.

* El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias.

* En material bancario la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementará de 8 a 15% durante los primeros seis años de vigencia del tratado.

* A partir del próximo año se eliminará la restricción, pero entrará en vigor una salvaguarda temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si esta supera el 25%.

* En las casas de bolsa, la participación agregada máxima en el capital del sistema bursátil mexicano será del 10% al principio y al 20% al final de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición será del 4% del capital.

* El régimen para los seguros prevee 2 métodos alternativos. En el primero las compañías que establezcan sociedades en coinversión con mexicanos podrán incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria de 30% en 1994, a 51% en 1998 y

al 100% en el año 2000. Estas compañías no estarán sujetas a límites de participación en el mercado.

En el segundo esquema, las compañías aseguradoras podrán construir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, sometidas a un límite individual de participación en el mercado, de 1.5%, y un límite agregado que irá creciendo en el tiempo hasta eliminarse a más tardar en el año 2000. El capítulo también prevee el acceso al mercado de otros tipos de prestadores de servicios financieros (arrendadoras, empresas de factoraje e instituciones financieras de objeto limitado) sujetos a límites máximos de participación agregada y períodos de transición.

* En servicios financieros transfronterizos, se mantendrá la esencia del régimen actual que limita la prestación de estos servicios, sobretodo en el caso de seguros.

* Eximirá a México de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

* Se establecerá un mecanismo para realizar consulta sobre cuestiones especializadas de carácter financiero y otro específico de conciliación.

Inversiones:

El tratado constituye una oportunidad para aumentar sustancialmente la inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación.

Todas las disposiciones en el capítulo de inversión se apegan escrupulosamente a las disposiciones constitucionales. Este capítulo incluye reglas aplicadas a los inversionistas de los tres países, a sus inversiones, así como aquellas provenientes de fuera de la región. Siempre y cuando éstas últimas realicen actividades empresariales sustantivas dentro de las mismas.

El capítulo se rige por cinco principios fundamentales:

1. El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

Se excluyen de este principio las actividades que de acuerdo con nuestro marco jurídico están reservados a mexicanos. Una vez que el inversionista extranjero haya sido aceptado, recibirá un trato equivalente al del inversionista nacional.

2. Las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

3. Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo.

4. Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de las utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías y los pagos por asistencia técnica.

5. Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor del mercado bien expropiado.

Disposiciones generales aplicables al comercio de bienes, servicios e inversión.

Se acordó, primero, que las normas técnicas y los métodos para la determinación de su cumplimiento se apeguen al principio del tratado nacional.

Segundo, utilizar las normas internacionales como marco de referencia.

Tercero, adaptar las medidas necesarias para lograr la convergencia futura de los sistemas.

Cuarto, ajustar los procesos de validación del cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo y

Quinto, establecer ámbitos específicos de cooperación, que incluyen mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

El capítulo establece las condiciones de acceso de los proveedores de bienes, servicios y obra pública a los sistemas de compras gubernamentales de las partes. Define asimismo, las normas que deberán observar las entidades y dependencias públicas en sus adquisiciones y contrataciones, con el fin de asegurar un trato no discriminatorio. Se incluyeron tres temas básicos:

- * Cobertura, disciplinas y reservas.

Se establecen elementos para determinar con precisión y transparencia el valor de cada contrato.

Asimismo, el capítulo regula los procedimientos para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos.

También se contempla un recurso administrativo de revisión ante las autoridades correspondientes de los tres países para el caso de que se presenten inconformidades por parte de los concursantes.

Las partes acordaron una serie de reservas a los compromisos del tratado nacional y no discriminación, con el objeto de preservar ciertas compras estratégicas relacionadas con la seguridad nacional y garantizar la operación eficiente de las entidades y dependencias.

México se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje, tanto de la obra pública contratada por todas las entidades y dependencias como de las adquisiciones y servicios de PEMEX y CFE, al entrar en vigor el tratado 50%, este porcentaje se reducirá gradualmente al 30% y, a partir de 10 años desaparecerá.

De las compras no energéticas del sector público federal, México se reserva de manera permanente, el derecho de no licitar internacionalmente una cantidad equivalente en moneda nacional a mil millones de dólares anuales.

A partir de 10 años este monto se incrementará al equivalente de moneda nacional al monto de 1,500

millones de dólares en términos reales.

A raíz del ingreso de México al GATT, multitud de productos han invadido las tiendas mexicanas, desplazando la producción nacional. A la poca venta, sucede una poca producción, tal vez despido de personal, menor inversión productiva y menos dinero para retribuir a los trabajadores, lo que puede causar problemas laborales.

Tal vez para muchos observadores políticos y economistas este hecho pasó inadvertido, pero no cabe duda de que representa un vislumbre de lo que podrá pasar a muchas industrias mexicanas (con o sin proteccionismo gubernamental) cuando el país firme el Acuerdo de Libre Comercio.

Ante esto no bastan comerciales de televisión, ni declaraciones tranquilizadoras, consideramos conveniente que se promueva entre los empresarios la implementación de nuevas formas de producción o comercialización de sus productos. Centros patronales o cámaras podrían ser idóneos para ello.

Investigaciones empresariales ante el TLC.

La inmensa mayoría de las empresas mexicanas tienen una estructura familiar, y en esta afirmación no nos

referimos únicamente al hecho de que los accionistas son miembros de una misma familia, sino a la situación que se presenta al momento de tomar decisiones. Generalmente es la cabeza de la misma quien decide el camino a seguir en materia de nuevas inversiones, quien marca el momento en el que hay que producir nuevos artículos, quien designa a sus colaboradores así como sus facultades o funciones, quien, en pocas palabras, señala el rumbo que debe seguir la empresa. Esta situación representa un riesgo, que se acentúa ante los cambios que se avecinan, toda vez que lo más probable es que dichas decisiones sean tomadas con base en la experiencia, en el quehacer pasado de la negociación y hasta en las corazonadas. Sin embargo, la situación no es ahora tan sencilla como parece.

Es conveniente, que el empresario analice cuidadosamente lo que su empresa puede ofrecer. En este esquema tal vez valdría la pena recordar que de una empresa regular podrían surgir dos, una buena y otra mala, o cambiar el giro a la negociación. Tal vez en la época en que surgió la empresa tenía un buen mercado y excelentes perspectivas. Hoy, y en virtud de la competencia, de modernas tecnologías, de restricciones gubernamentales en materia de mantenimiento (válido en el caso de que el cliente más importante hubiera sido

una empresa pública que hoy ve limitadas sus compras y abastecimientos), tal vez no tenga una situación muy estable en el mercado mexicano. ¿Cuáles son sus expectativas en un mercado internacional? Y ya no hablemos únicamente del Acuerdo con Estados Unidos y Canadá, sino con países sudamericanos. En resumen, lo que solicitamos del empresario es que replantee lo que puede ofrecer ante esta nueva situación financiera y comercial, a fin de examinar en un segundo análisis si puede ofrecer una competencia leal y segura ante productos o servicios ofrecidos por extranjeros.

Y en este punto podemos hacer una nueva investigación: ¿qué ofrece la competencia nacional y extranjera? ¿cómo se financia? ¿cuáles son las condiciones de crédito que ofrece a clientes y consigue con proveedores? ¿cuáles son los elementos adicionales que ofrece en sus productos? ¿son más baratos pero de mayor calidad o, por el contrario, son más caros y de mayor precio? ¿ofrecen calidades y precios similares, pero adicionan una póliza de servicio gratuita? ¿la atención de todo el personal que labora en la negociación es exacta y precisa o deficiente e indiferente? ¿la materia prima es de la misma región en la que se encuentra ubicada la empresa? Preguntas las

anteriores que puede y debe plantearse el empresario ante este nuevo reto, si quiere, una vez más, seguir siendo empresario.

La crítica a la empresa familiar va dirigida al hecho de que las decisiones no se toman como fundamento en los diversos indicadores fiscales, financieros y económicos, ni con ayuda de profesionales que pueden brindar una imagen más precisa de lo que acontece actualmente en diversas ramas (laboral, económica, fiscal financiera, de inversión, etc.) y, mucho menos, con la participación directa de los funcionarios que conocen la empresa y que tal vez por no pertenecer a la familia, no intervienen en el proceso de toma de decisiones. Hay mucho que hacer ahora si queremos enfrentar un acuerdo de libre comercio con buenas bases.

Organización vs. improvisaciones ante el TLC.

En otro orden, es conveniente indicar que uno de los aspectos que el empresario debe cuidar ampliamente es el relacionado con la capacidad administrativa de su organización y, sobretodo, su capacidad de enfrentarse a los retos que necesariamente le planteará la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

No se trata, en este orden, de hacernos partícipes del modo de pensar de ciertos directores de negocios que dicen no preocuparse del TLC, porque sus empresas no participarán en él. A quien lea esto puede parecerle que estamos en presencia de un hecho inventado, fuera de la realidad, sin embargo, el comentario es real y estamos seguros de que aplica a varios dueños de empresas, ya que no obstante la aparente inundación de información, hay gran ignorancia al respecto de su manejo y, sobretodo, de sus efectos.

Para el empresario preocupado por sus expectativas, es conveniente subrayar que su mayor fuerza y su mayor debilidad consiste en su modo de hacer las cosas. Mucho tiene de ingenio, de experiencia propia y ajenas (favorables la mayoría de las veces), pero también mucho tiene de improvisación, ya que sus decisiones son tomadas con base en datos que poco o nada tienen que ver con la empresa, con el giro o con el momento financiero y económico actual. Ante esta situación, creemos menester hacer conciencia en el empresario para que determine la calidad de sus productos o servicios frente a los del exterior, su capacidad de producción (ante un mercado que se amplía 25 veces), el status de su tecnología (de vanguardia o prácticamente de retiro) y, de acuerdo con lo anterior, sus posibilidades de

crecimiento, su logro de financiamiento y su necesidad de arraigar a ejecutivos valiosos.

Sólo a través de una adecuada planeación de recursos podrá pasarse de una empresa netamente familiar (en su área administrativa) a una organización estable, productiva y con enormes posibilidades de crecimiento. Sólo así podrá efectuarse el tránsito entre una sociedad decadente y con baja productividad a una empresa firme y con miras exactas hacia un futuro que incluye un incremento fuerte de demandantes, pero también de oferentes que se convertirán en sus competidores. En el aspecto crediticio es importante aprovechar las ventajas que las instituciones de crédito están otorgando a pequeñas y medianas empresas, de forma tal que les permitan tomar pasivos que resulten redituables (por el tipo del bien en el que se invierten) y no gravosos (por los plazos de financiamientos que otorgan). En resumen, que no es tiempo de que el empresario siga manejando las improvisaciones que en otros tiempos pudieron haber sido útiles, pero que hoy le pueden resultar nefastas.

Citas Bibliográficas

<1> Nacional Financiera. Nacional Financiera en el Entorno Internacional ante el Tratado de Comercio. México, 1992. p. 54.

<2> SECOFI. El A B C del Tratado de Libre Comercio. México, 1993. p. 8.

<3> IMEF. Algunos impactos del Tratado de Libre Comercio sobre el sector manufacturero en México, Estados Unidos y Canada. México, 1992. p. 37.

CAPITULO VI. PROYECCION DE LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA.

En este último tema, ejemplificaremos la obtención de un préstamo de apoyo a la Microindustria, a través de Nacional Financiera, S.N.C.

6.1. DETERMINACION DE LA TOMA DE DECISIONES CON BASE EN LA INFORMACION FINANCIERA.

El análisis de los estados financieros es la manera en que podemos determinar ciertos parámetros para tomar decisiones. Una de las formas en que podemos hacer dicho análisis es aplicando Razones Financieras, que nos ayudan a conocer mediante la aplicación de operaciones aritméticas, la marcha de nuestra empresa e identificar las áreas u operaciones que requieren de apoyo.

En nuestro caso práctico, se ejemplificará la solicitud de una línea de crédito para cubrir gastos de operación, ya que la empresas de nuestro caso, cuenta con equipo adecuado para la manufactura del producto, como se observá más adelante.

Claro que para aplicar este procedimiento de análisis, es necesario contar con información financiera adecuada y actualizada, principalmente partiendo del balance general y del estado de resultados; para efectos de este trabajo mencionaremos a continuación algunas razones financieras, comentando brevemente la interpretación que se debe dar al resultado de cada una de ellas.

<u>DENOMINACION</u>	<u>FORMULA</u>
1.- INDICE DE SOLVENCIA	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$

Su resultado nos indica la solvencia o capacidad de pago que tiene la empresa a corto plazo, y por cuánto se encuentra cubierto cada peso de su adeudo. El margen óptimo es de 1.00 a 1.50.

2.- PRUEBA DEL ACIDO	$\frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$
----------------------	---

Con esta prueba podemos determinar cuanto se puede cubrir de la deuda a corto plazo con los activos disponibles (caja y bancos), el rango óptimo en esta prueba es de 0.9 a 1.5.

3.- RAZON DE SEGURIDAD

ACTIVO FIJO
PASIVO FIJO

Muestra el respaldo existente por la posesión de activos fijos para cubrir los pasivos que se han contraído a plazo mayor de un año.

4.- INDICE DE SEGURIDAD

ACTIVO FIJO-PASIVO FIJO

Esta diferencia determina la garantía de la inversión del activo fijo, señala cuanto es su excedente sobre deudas a largo plazo.

5.- INVERSION DE CAPITAL

CAPITAL CONTABLE
ACTIVO FIJO

Muestra el porcentaje de participación que los accionistas o socios tienen sobre los activos a largo plazo de la empresa.

6.- PRODUCTIVIDAD DEL
CAPITAL SOCIAL

UTILIDAD NETA
CAPITAL SOCIAL

Por cada peso del capital social invertido por socios o accionistas, nos dará la rentabilidad por acción, o el porcentaje de capital social reflejado en la utilidad.

7.- PRODUCTIVIDAD
DE ACTIVOS

UTILIDAD NETA
ACTIVO TOTAL

Señala el porcentaje en el que el activo total influye la obtención de la utilidad neta del ejercicio.

8.- PRODUCTIVIDAD
DE VENTAS

UTILIDAD NETA
VENTAS NETAS

Con esta razón podemos saber que porcentaje de las ventas representan las utilidades netas de un periodo.

9.- MARGEN DE
SEGURIDAD

*CAPITAL DE TRABAJO
PASIVO CIRCULANTE

Esta razón indica la solvencia que tiene la empresa para cubrir el pasivo a corto plazo. El margen esperado dependerá del giro de la empresa.

* El Capital de Trabajo se obtiene de la diferencia del activo circulante menos el pasivo circulante.

6.2. CASO PRACTICO.

Con este caso práctico ejemplificaremos las medidas a tomar de acuerdo con las necesidades que se presentan en una Microindustria, mostraremos los trámites a efectuar para la obtención de un crédito de Nacional Financiera, S.N.C.; asimismo, señalaremos la forma en que se pagará el crédito y la vigilancia que se efectuará por parte de dicha Institución, para el uso correcto de dicho préstamo.

De esta manera las personas que tengan una Microindustria o pequeña industria, tendrán con este ejemplo idea de todo lo que puede beneficiar la implantación de un proceso contable y una revisión financiera adecuada.

En primera instancia se planteará el problema que enfrenta la empresa "X", y considerando su balance general y estado de resultados, haremos un análisis de los mismos aplicando las razones financieras anteriormente descritas.

La necesidad primordial para la empresa "X", en este momento, es el aumento de la producción, debido a los múltiples pedidos que sus clientes están efectuando. Por lo tanto, se requiere de efectivo para cubrir necesidades inherentes al aumento de la producción, como son:

- compra de materia prima,
- pago de mano de obra adicional,
- otros gastos, como son luz y fuerza, mantenimiento de equipo, etc.

A continuación se presenta el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados supuestos para la empresa "X, S. de R.L. MI."

CIA "X, S de R.L. MI"

BALANCE GENERAL

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	N\$ 500.00	Proveedores	3,721.00
Banco	2,367.00	Acreedores	3,976.00
Clientes	1,500.00	Impuestos por pagar	234.00
Deudores diversos	1,080.00	Total circ.	7,931.00
Inventarios	1,700.00		
Total circ.	N\$7,147.00	SUMA PASIVO	7,931.00
FIJO			
		<u>CAPITAL CONTABLE</u>	
Maquinaria	21,000.00	Capital Social	14,732.00
Total Fijo	21,000.00	Utilidad del ejercicio	5,484.00
		SUMA CAP CONT	20,216.00
SUMA ACTIVO	N\$28,147.00	SUMAN PASIVO Y CAP. CONTABLE	N\$28,147.00

CIA "X, S de R.L. MI"

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Totales	N\$12,300.00
menos:	
Devoluciones sobre venta	950.00

Ventas Netas	11,350.00
menos:	
Costo de producción	3,320.00

Utilidad Bruta	8,030.00
menos:	
Gastos de Operación	1,150.00

Utilidad de Operación	6,880.00
menos:	
Impuestos	1,396.00

UTILIDAD NETA	<u>N\$5,484.00</u>

Aplicando las razones financiera a los estados financieros de la empresa referida, tenemos:

1.- INDICE DE SOLVENCIA

$$7,147 / 7,931 = 0.9$$

La empresa tiene un muy aceptable indice de solvencia ya que cada peso que debe se encuentra cubierto por 0.90 pesos.

2.- PRUEBA DEL ACIDO

$$2,867 / 7,931 = 0.36$$

Esto nos indica que por cada peso que debemos, podemos pagar \$0.36 en forma inmediata, mediante el uso de sus activos disponibles; en esta razón se presenta un problema, ya que el rango recomendado es entre 0.90 y 1.50.

3.- RAZON DE SEGURIDAD

Esta razón financiera no aplica para el ejemplo, dado que no se posee pasivo a largo plazo.

4.- INDICE DE SEGURIDAD

$$21,000 - 0 = 21,000$$

Esta razón permite a las Instituciones Financieras medir la garantía sobre los préstamos a largo plazo que otorguen a la empresa, por lo cual en este caso, se presenta un amplio indice de seguridad.

5.- INVERSION DE CAPITAL

$$20,216 / 21,000 = 0.67$$

Muestra un buen aprovechamiento sobre el activo fijo, ya que el capital contable supera 0.67 veces nuestro activo fijo; en esta empresa los activos fijos son el soporte mas importante con el que contamos.

6.- PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL SOCIAL

$$5,484 / 14,732 = 0.37$$

Por cada peso del capital social se genera una utilidad de \$0.37.

7.- PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS

$$5,484 / 28,147 = 0.19$$

Tenemos 19% de utilidad generada por los activos de la empresa.

8.- PRODUCTIVIDAD EN VENTAS

$$5,484 / 11,350 = 0.48$$

Por cada peso de ventas que tenemos, se genera una utilidad de \$0.48.

9.- MARGEN DE SEGURIDAD.

$$- 784 / 7,931 = - 0.09$$

Dado que nuestro Capital de Trabajo es negativo, el resultado de la aplicación de esta razón arroja un margen negativo. Este resultado señala claramente la necesidad de aumentar el Capital de Trabajo.

De acuerdo con estos datos, el empresario tiene un panorama para tomar una decisión sobre que tipo de préstamo necesario para el fortalecimiento de su Microempresa.

Como mencionamos anteriormente, nuestra empresa cuenta con equipo suficiente para elevar su producción, así que no es necesaria la inversión en este rubro.

Lo anterior lleva a la empresa, a tomar la decisión de solicitar a Nacional Financiera, S.N.C., una línea de crédito mediante su programa de apoyo PROMYT, mediante una tarjeta empresarial.

Los pasos que se tienen para efectuar la solicitud son los siguientes:

- Asistencia una plática de orientación.
- Entrevista con un funcionario de Nacional Financiera, S.N.C.

- Entrevista con un funcionario de una Institución Bancaria.

Para el trámite del crédito, los documentos que se solicitan son distintos de acuerdo con el tipo de crédito y la institución bancaria con la que se desee operar; para efectos de nuestro ejemplo, suponemos trabajar con Banco Internacional, S.A., y los documentos que solicita dicha Institución, son los siguientes:

1.- Carta de solicitud del cliente, indicando tipo de crédito, importe, destino del crédito y garantías que se ofrecen.

2.- Escritura Constitutiva.

3.- Escritura de poder.

4.- Estados Financieros.

5.- Datos de registro de los inmuebles que reporte en su información financiera.

6.- Referencias comerciales y bancarias.

7.- Cuenta de cheques con Banco Internacional, S.A.

Una vez que se asistió a la plática con los representantes de Nacional Financiera, S.N.C. y la Institución Bancaria (Banco Internacional, S.A), se

deberán presentar los documentos solicitados, que serán sometidos a estudio para ver la posibilidad de que el crédito sea otorgado.

La investigación la efectúa la Institución Bancaria, verificará los datos de la empresa y las referencias, efectuará visitas a las instalaciones de la empresa. Este trámite no se lleva mas de 30 días.

La Institución Bancaria convendrá con Nacional Financiera, S.N.C., el periodo de amortización del préstamo, es decir tiempo, monto y forma de pago, pero no podrá ser mayor a tres años y, en el caso de que se ocupera para la compra de activos fijos, no mayor a cinco años. <1>

El importe del crédito, una vez autorizado, es depositado en la cuenta de cheques que sigue la Institución Bancaria (Banco Internacional, S.A.), a nombre de la empresa, y se ejerce por medio de una tarjeta de crédito empresarial que es entregada al acreditado, por Nacional Financiera, S.N.C.

Las Microempresas que usen este sistema podrán hacer disposiciones para el reembolso de gastos y compras, así como por el préstamo para fines del ciclo normal de la empresa; si se encuentra que el dinero obtenido del

crédito fue revisado para fines distintos a los que la empresa definió en su solicitud, éste dejará de ser preferencial y pasa a ser préstamo comercial, además de que deja de ser sujeto de apoyo para otro tipo de crédito.

Por último, la forma en que el banco cobrará el préstamo, es la de un retiro mensual automático de la cuenta de cheques, del monto acordado con anticipación como amortización del crédito.

También la Institución Bancaria (Banco Internacional, S.A.), podrá solicitar al empresario, los comprobantes de las operaciones que haya realizado en el período del crédito, con el fin de verificar el buen uso del préstamo. A su vez, Nacional Financiera, S.N.C., podrá solicitar a la Institución Bancaria, estados de cuenta de la chequera y comprobantes de los gastos del empresario.

Los créditos de Nacional Financiera, S.N.C., aún habiendo sido otorgados por intermediarios financieros, son de tipo preferencial, ya que son de ayuda para el fortalecimiento de las empresas para que puedan ser más competitivas con mejores productos, y sobretodo que ayuden a la economía del país. La tasa de interés que se paga por un préstamo de este tipo es el Costo Porcentual

Promedio de Captación (C.P.P.) más 6 puntos.

Con la implementación de este ejemplo, podemos concluir que para los Microindustriales existe una muy buena oportunidad de crecimiento, además de que todos los trámites que se tenían que realizar en diferentes oficinas gubernamentales, las pueden efectuar en una sola dirección, con lo cual se simplifican dichos trámites.

Este ejemplo tiene como objetivo ayudar a los Microempresarios a conocer los beneficios que tendrían con la obtención de un crédito de apoyo, además de mostrar los trámites a efectuar ante Nacional Financiera, S.N.C., e intermediarios financieros.

Citas Bibliográficas.

<1> NAFINSA. Programa de apoyo crediticio. Micro y pequeña empresa. Reglas de Operación. México. D.F. 1992. p. 4.

2> Idem. p. 6.

CONCLUSIONES

Al término de nuestra investigación, llegamos como resultado a las siguientes premisas:

La importancia que tiene la pequeña y mediana empresa en la economía mexicana es significativa no sólo por el número que representa el 90% del total de empresas, sino por los empleos que, además de que es un tipo de empresa con mucho arraigo en nuestro país, por ser un negocio netamente familiar.

En las Microindustrias existen en este momento muchas necesidades administrativas, ya que se encuentran diversos problemas siendo los más comunes:

- 1) Falta de preparación de los directores.
- 2) Ausencia de un sistema.
- 3) Atraso tecnológico.
- 4) Bajo nivel de capacitación en la operación.
- 5) Desconocimiento del mercado y entorno económico.

Para solucionar estos problemas se han elaborado diversos programas de apoyo que han buscado subsanar estas deficiencias, sin embargo, aún no se ha logrado el impacto suficiente para mejorar la competitividad de la pequeña y mediana empresa.

Para combatir estos problemas administrativos una de las soluciones sería la de implementar el proceso administrativo con sus cinco fases (planeación, organización, coordinación, dirección y control).

Otro sistema de control para que las Microempresas sigan adelante son los sistemas contables, como son una adecuada contabilidad, buena determinación de los costos y un conocimiento real de nuestros inventarios, ya que si tenemos un adecuado control de nuestras operaciones, los resultados serán precisos y confiables.

Ahora bien, las Microempresas necesitan apoyo del tipo financiero, el gobierno federal ha encargado a Nacional Financiera, S.N.C., como banca de desarrollo, quien dará a los interesados préstamos de diferente tipo, a través de instituciones o intermediarios financieros; estos préstamos son preferenciales, es decir que cuentan con tasas de interés inferiores a las del mercado.

Estos préstamos de tipo preferencial, son con la finalidad de que las Microempresas puedan hacer frente a la apertura comercial que hay con la entrada del Tratado de Libre Comercio, teniendo como objetivo que los productos sean de mayor calidad y precio más bajo.

Nuestro punto de vista es que durante muchos años se ha buscado la forma de fortalecer a la pequeña y mediana empresa, lo que ha sido ya señalado en el punto estratégico de nuestro modelo de desarrollo industrial, ya que eleva el número de empleados y fortalece la economía familiar. Con la apertura comercial, desafortunadamente muchas empresas de este sector han desaparecido, como consecuencia de sus bajos niveles de productividad y calidad, lo que les ha impedido enfrentar exitosamente a la producción extranjera; actualmente, las Micro y pequeñas empresas, tienen un sinfín de problemas ya que llegan al país productos más económicos y de mejor calidad.

El gobierno federal ha realizado varios intentos para que estas empresas suban su nivel de competitividad, lo más preocupante es que estas limitaciones han sido identificadas perfectamente desde hace más de diez años y aún no somos capaces de encontrar una solución real, ya que sólo se han efectuado actividades que no llegan a concretarse.

Ahora bien, en la actualidad se están haciendo esfuerzos por mantener vivas a las Micro y pequeñas empresas, apoyándolas para que alcancen niveles óptimos de producción con excelente calidad, para lograr ser

competitivas en un mercado que se torna cada vez más difícil y un tanto injusto para nuestros empresarios con la entrada del Tratado de Libre Comercio.

A nuestro juicio, el gobierno federal está realizando esfuerzos para brindar su apoyo a la Microindustria, a través de Nacional Financiera S.N.C., quien ha puesto a disposición de los microindustriales diversos tipos de financiamiento con tasas preferenciales, asimismo ha impartido asistencia técnica a los empresarios y creado un centro exclusivo de apoyo a la Microindustria, donde ha logrado albergar en un mismo techo a otras dependencias gubernamentales como el Departamento del Distrito Federal, la Tesorería de la Federación, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C, así como a otras diferentes instituciones de crédito y arrendamiento financieras. Nacional Financiera S.N.C., ha creado toda una infraestructura para el apoyo de los empresarios ya que en primer término los orienta vía pláticas, asignándoles ejecutivos de cuenta para brindarles trato personal, orientándolos y apoyándolos en la obtención de créditos.

Claro está que Nacional Financiera S.N.C., está llevando a cabo su parte, pero hay otras dependencias e instituciones que pueden ayudar a hacer más productiva a

la Microindustria, sería muy interesante unir esfuerzos de Nafinsa y Canacintra, por dar un ejemplo, se podrían elaborar e implantar programas de apoyo que se basen en impartir capacitación, mediante la selección de empresarios microindustriales que tengan experiencia en la obtención y administración de créditos.

Otra fuente de apoyo para la Microempresa se podría encontrar en las Instituciones de Educación Superior, mediante la aportación de recursos humanos, quienes podrían realizar su servicio social, incorporándose en esta cruzada hacia la competitividad de la economía mexicana.

Para que se permita que los estudiantes de nivel superior puedan presentar su servicio social en este tipo de empresas, se tendría que contar con el apoyo de la Secretaría de Educación Pública, de la Universidad Nacional Autónoma de México y del Instituto Politécnico Nacional, mediante labores de divulgación y promoción entre los microempresarios.

La Secretaría de Trabajo y Previsión Social, debería cooperar más en la superación de la Microindustria, podría activar nuevamente y con mayor empuje proyectos de capacitación y adiestramiento.

Por otro lado, se debería exponer de una manera sencilla a los microindustriales, las oportunidades que los mercados nacionales y de exportación presentan para el mejor aprovechamiento de recursos.

Debemos mencionar también que ya se habían puesto en marcha algunos planes de apoyo, por ejemplo, CANACINTRA coordinó proyectos sectoriales con buenos resultados, porque sólo sería necesaria la disposición de trabajar por y para México, dejando a un lado egoísmos e intereses particulares; se han creado centros de calidad en el interior del país, que han obtenido resultados exitosos.

Podríamos aprovechar su experiencia y consolidar un movimiento efectivo para sacar adelante a las empresas mexicanas con la unión, deseos y esfuerzos de todos los interesados en lograr el desarrollo del México.

Otras medidas para que la Microindustria mejore, podrían ser:

- * Capacitación de los empresarios y del personal.
- * Modernización de equipos.
- * Elaboración de planes estratégicos.

Las premisas enunciadas nos permiten decir que de acuerdo a la hipótesis central de nuestra investigación,

si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control, y con esto permite a la Microindustria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre comercio, luego entonces a mayor implemento de los métodos, mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

Con lo anterior, estamos dando los pasos adecuados de como se debe estructurar una Microempresa, empezando por su organización a nivel administrativo, para que esto le ayude a obtener financiamientos para hacer frente al Tratado de Libre Comercio con mayor fuerza.

De donde se desprende que el objetivo general que es el de establecer las necesidades de aplicar sistemas de control en la Microindustria manufacturera como elementos de equilibrio y competencia ante el Tratado de Libre Comercio se logró, ya que mostramos todo lo que una Microindustria puede lograr para mejorar sus productos con sistemas de control.

El objetivo particular, que es el de mostrar el procedimiento de evaluación de la función administrativa

en la Microindustria manufacturera a partir de sistemas de control, también se logró ya que se estudian los procedimientos que se deben implantar para que las Microindustrias mejoren su calidad.

El objetivo específico, proponer condiciones de mantenimiento y desarrollo de la Microindustria en cuanto a sus sistemas de control, así como, las posibles fuentes de financiamiento que tienen en la actualidad como proyectos de financiamiento posibles ante el Tratado de Libre Comercio, así como también podemos evaluar los sistemas de control para la obtención de financiamientos, que nos ayuden a tener mejor calidad en nuestros productos, ante la entrada del Tratado de Libre Comercio.

Las técnicas que fueron utilizadas para la presente investigación fueron: análisis de contenido, técnicas de fichaje, técnicas de fichaje de trabajo.

Al conocimiento que llegamos es que las empresas Micro y pequeñas, tendrán que ser cada día más competitivas para poder luchar con los productos extranjeros. Creemos que si el tiempo no ha podido acabar con este tipo de economía, el Tratado de Libre Comercio tampoco lo hará.

Nuestra investigación presenta limitaciones en
cuento a resultados, ya que los cambios del contexto
socioeconómicos pueden en un momento dado modificar las
condiciones de la Microempresa.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que nos permitimos dar, son de acuerdo a los problemas con los que a lo largo de nuestra investigación nos hemos topado con mayor frecuencia:

Capacitación: tanto del personal de operación como del administrativo y de los mismos microindustriales.

Modernización del equipo de operación.

Implantación de adecuados procedimientos administrativos.

Implantación de sistemas contables adecuados.

Y sobretodo, no tener miedo al cambio.

MARCO TEORICO

TITULO:

LA MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA EVALUACION DE SU FUNCION ADMINISTRATIVA EN CUANTO A SUS SISTEMAS DE CONTROL COMO DETERMINANTES DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MISMA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

IMPORTANCIA SOCIAL:

Demostrar la función de la Microindustria como elemento económico que genera fuentes de trabajo e ingresos para el país, beneficiando con esto a la economía nacional, por lo tanto en la investigación se toca el tema de implementar un sistema contable que fundamente el funcionamiento de la Microindustria, en especial cuando se enfrentan condiciones de competencia como las generadas por el Tratado de Libre Comercio.

IMPORTANCIA TEORICA:

Presentar ante el usuario e interesado en la licenciatura de contaduría, los métodos que ayudan a elevar la producción y mejorar la calidad de los

productos de una Microindustria, mostrar la aplicabilidad y funcionamiento de las condiciones administrativas de la misma, tomando como base los sistemas de control y fuentes de financiamiento.

HIPOTESIS ALTERNA 1:

Si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y esto permite a la industria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces, a mayor implemento de los métodos, mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

HIPOTESIS ALTERNA 2:

Si la Microindustria manufacturera implementa sistemas de evaluación en su función administrativa, por lo tanto incrementa sus fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor aplicación de sistemas de evaluación administrativa en una Microindustria, mayores posibilidades de incrementar sus fuentes de financiamiento, ante el Tratado de Libre

Comercio.

HIPOTESIS ALTERNA 3:

Si los sistemas de control permiten en la microindustria la evaluación de la función administrativa, por lo tanto definen la posibilidad de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor aplicación de los sistemas de control en la Microindustria mayor evolución de la misma en cuanto a su función administrativa, así como mayor posibilidad de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

HIPOTESIS CENTRAL:

Si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y esto permite a la Microindustria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces a mayor implemento de los métodos, mayor posibilidad de elevar la producción a partir de sistemas de control, con mayor

posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

HIPOTESIS NULA:

Si se implementan métodos que ayuden a elevar la producción a partir de sistemas de control y esto no permite a la Microindustria manufacturera optimizar su función administrativa, por lo tanto no tendrá mayores posibilidades de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio, luego entonces, a mayor implemento de los métodos no hay mayor posibilidad de elevar la producción a partir de sistemas de control ni tampoco mayor posibilidad de la Microindustria para optimizar su función administrativa, así como tampoco de obtener fuentes de financiamiento ante el Tratado de Libre Comercio.

Objetivo General:

Establecer las necesidades se aplicar sistemas de control en la Microindustria manufacturera como elemento de equilibrio y competencia ante el Tratado de Libre Comercio.

Objetivo Particular:

Mostrar el procedimiento de evaluación de la función administrativa en la Microindustria manufacturera a partir del sistema de control.

Objetivo Especifico:

Proponer condiciones de mantenimiento y desarrollo de la Microindustria en cuanto a sus sistemas de control así como, las posibles fuentes de financiamiento que tienen en la actualidad como proyectos de financiamientos posibles ante el Tratado de Libre Comercio.

Objeto de Estudio:

La Microindustria y el sistema de control administrativo, por las características de la investigación, se considera que tanto las funciones como los elementos serán descritos y relacionados, por lo tanto la investigación tiene el compromiso de indicar dicho mecanismo así como las repercusiones del mismo en la proyección de la Microindustria manufacturera.

Métodos:

Inductivo, analítico, sintético y analógico.

Técnicas:

Análisis de contenido, técnicas de fichaje, técnicas de fichas de trabajo.

Técnicas Particulares:

Sistema de información administrativa, sistemas de control contable.

Ubicación:

Biblioteca U.L.A., Biblioteca Facultad de Contaduría y Administración de la U.N.A.M., Biblioteca Central de la U.N.A.M., lo anterior en México Distrito Federal. Empresa "X, S. de R.L. MI." en México Distrito Federal.

Temporal Septiembre de 1992 a Septiembre de 1993.

Delimitación Teórica:

En la investigación se toma como línea directriz la Microindustria manufacturera, en esto se destacan sus características históricas, legales y organizacionales, en especial la función administrativa de la misma, así como el vínculo de esta con los sistemas de control con la Microindustria en especial se destaca la fuente de financiamiento de la Microindustria y las perspectivas de ésta en cuanto a la firma del Tratado de Libre Comercio.

Limitación:

Integración de la investigación, disponibilidad de la misma, procesamiento de la información.

BIBLIOGRAFIA

DEL RIO González, Cristóbal.- Costos I.- E.C.A.S.A.-
12a. Edición.- México 1990.

DEL RIO González, Cristóbal.- Costos II.- E.C.A.S.A.-
12a. Edición.- México 1990.

DÍAZ Escalante, Arsenio.- Apoyo a la micro y pequeña
empresa.- I.M.E.F.- Número 3.- Mayo de 1991.

DURAN, Roberto.- Los Negocios.- Ed. Herrero Hermanos.-
México 1989.

ELIZONDO López, Arturo.- El Proceso Contable.-
E.C.A.S.A.- 7a. Edición.- México 1989.

GONZALEZ Páramo, José M.- La Empresa y la Política
Social.- Editorial Rial.- México 1990.

LEON Garza, Miguel.- Vocaciones Industriales de México.-
C.E.C.S.A.- 5a. Edición.- México 1990.

LOPEZ, Alfredo y otros.- Un Recorrido por la Historia de
México.- SEP-DIANA.- México, 1990.

LOPEZ Fuentes, Jorge.- Apoyo de Nafinsa a la pequeña
empresa.- Novedades.- 21 de octubre de 1991.- México,
D.F.- Sección "B".- página 6.

MARES Paredes, Leopoldo.- El Comercio de México ante el
cambio.- I.M.E.F.- Número 3.- México 1991.

NIÑO Alvarez, Raul.- Contabilidad Intermedia II.- Ed.
Trillas.- 4a. Edición.- México 1989.

PERDOMO Moreno, Abraham.- Análisis e Interpretación de Estados Financieros.- 7a. Edición.- México 1989.

WALDO Specthirer, Samuel.- Biblioteca Básica de Contabilidad I.- Ed. Monitor.- 2a. Edición.- México 1989.

WALDO Specthirer, Samuel.- Biblioteca Básica de Contabilidad III.- Ed. Monitor.- 2a. Edición.- México 1989.

ZAMORANO, Enrique y Otros.- Actualización de Estados Financieros.- I.M.E.F.- México 1990.

Vías de Financiamiento para el Desarrollo de la Industria de la Transformación.- CANACINTRA.- México 1990.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO.- ACUERDOS PARALELOS. CONCLUSION DE LAS NEGOCIACIONES.- SECOFI.- México 1993.

PRONTUARIO DE ACTUALIZACION FISCAL (Revista).- CULTURA EMPRESARIAL ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.- Por Lic. Beatriz Enzastiga Vargas y C.P. Carlos Orozco Felgueras.- México, Febrero 1993.

ANALISIS (Revista).- LAS RELACIONES LABORALES EN EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. UN REPLANTAMIENTO.- Por Lic. Daniel Alvarado Bastida.- México, Abril 1993.