

## EL FINANCIAMIENTO EN MIPYMES: UNA PROBLEMÁTICA PARCIAL DENTRO DE UNA PERSPECTIVA INTEGRAL

**Rafael Reyes Avellaneda<sup>1</sup>**

**Pedro Constantino Solís Pérez<sup>2</sup>**

### Resumen

*El estudio de las MIPYMES en México se encuentra en un proceso de aprendizaje y en la búsqueda de desarrollo de un marco conceptual propio de su complejidad. En este trabajo la información estadística sobre MIPYMES se ha clasificado en: cómo inician los emprendedores un negocio, cuál es su perfil, sus habilidades administrativas y tecnológicas, su permanencia en el mercado y cómo se financian, esto ha permitido distinguir a la micro, de la pequeña y de la mediana*

*empresa. La investigación empírica y teórica sobre estas empresas ha identificado estrategias de gestión que generan recursos económicos nuevos o ahorran costos que les permite a las MIPYMES ser competitivas. Ante la inexistencia de crédito de la banca múltiple y banca de desarrollo a las MIPYMES, éstas han recurrido también a los proveedores para subsidiarse a través de la adaptación de una estrategia que puede ser catalogada como "proveeduría de competencia".*

**Palabras clave:** MIPYMES, entorno, gestión, innovación y proveedores.

### Introducción

El discurso que se maneja de las MIPYMES en México en los ámbitos empresarial, gubernamental y académico está envuelto en el dogma que son negocios anacrónicos, desorganizados y sin financiamiento de la banca comercial y de desarrollo por lo que carecen de tecnología y de capacitación para su mano de obra, su tendencia es a extinguirse sin importar su tamaño o sector.

<sup>1</sup> Profesor Investigador del Área de Modelación de Sistemas del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa.

<sup>2</sup> Profesor Investigador del Área de Modelación de Sistemas del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa.

El objetivo de esta investigación es evidenciar que las MIPYMES aun sin el financiamiento de la banca, son eficientes para competir en el mercado adaptándose al entorno.

¿Las MIPYMES necesitan acceder a un financiamiento de la banca para arrancar y competir en el mercado? La hipótesis que se plantea en esta investigación es que las MIPYMES son organizaciones flexibles que se adaptan al contexto, con distintas estrategias de gestión que a partir de su operación interna generan nuevos recursos o ahorran costos. En los apartados tres y cinco, que se refieren respectivamente a la adaptación de las MIPYMES al entorno y a la proveeduría una alternativa de financiamiento para las MIPYMES, se ejemplifican las estrategias que generan los recursos o ahorran costos.

El método para estudiar a las MIPYMES en este trabajo al visualizar el financiamiento dentro de una perspectiva integral, vincula varios aspectos: encuestas sobre MIPYMES, información sobre el sistema financiero, investigación sobre créditos que otorga la banca múltiple y la incorporación de investigaciones sobre empresas.

Esta búsqueda sobre el entorno de las MIPYMES en México ha permitido iniciar el desarrollo de un marco conceptual que distingue claramente la micro, pequeña y mediana empresa. La microempresa es el inicio de un esfuerzo del emprendedor para generar ingresos para su sobrevivencia y la de su familia; la pequeña empresa no solamente busca generar recursos para el emprendedor, es el surgimiento de un negocio organizado, en una primera etapa, de manera informal y pasa a una segunda etapa de gestión formal que la consolida; la mediana empresa es una empresa madura, en crecimiento que innova con el objetivo de consolidarse dentro de un mercado altamente competitivo.

### **1. La gran empresa en la globalización**

La globalización (Arellanes, 1997:82-85) es un mercado abierto en el que las empresas compiten sin barreras arancelarias ni prohibiciones del Estado para entrar a los mercados nacionales.

El reciente papel del Estado Nacional como agente político predominante se limita a salvaguardar los límites geográficos, a resguardar el mercado global y a

garantizar la paz social por medios coercitivos legales o proporcionando las condiciones mínimas indispensables para la población.

Dentro de este contexto predomina la empresa global entendiéndose como la empresa que participa en la producción y comercialización de bienes y servicios a nivel mundial, que compite con nuevas estrategias como la de coordinarse en “redes”<sup>3</sup> en un mercado global, surgiendo así el concepto de empresa-red (Castells, 2000: 19) entendida como una forma específica de empresa, cuyo sistema está constituido por la interacción de empresas autónomas, lo que significa que los componentes de la “red” son tanto autónomos como dependientes en ella y pueden ser parte de otras “redes”.

La empresa global amplía su dominio en el mercado global y los resultados son significativos (PNUD<sup>4</sup>, 1997): de las 100 economías más grandes del mundo 50 son mega empresas. Corresponde además a las 350 mayores empresas, el 40% del comercio mundial y su volumen de negocios es mayor que el Producto Interno Bruto (PIB) de la mayoría de los países emergentes.

Más específicamente Chudnovsky y López (1999: p.13), conforme a la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 1998), destacan que en 1997 se estimaba “que 450,000 filiales en el extranjero correspondientes a 53,000 empresas transnacionales, generaban un producto bruto mundial (PB) equivalente al 7%. Asimismo, sus ventas eran casi el 50% superiores a las exportaciones mundiales de bienes y servicios”. Adicionalmente de acuerdo a la OMC<sup>5</sup> (1996) “el comercio intrafirma de las empresas transnacionales representa cerca de la tercera parte del comercio mundial y las exportaciones de las empresas transnacionales a firmas que no son filiales suyas representan otra tercera parte de dicho comercio”.

En el caso de México, se formaliza su ingreso a la globalización con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, cuya

<sup>3</sup> Para Livian (1998) la “red” es la interacción entre empresas, que compiten o cooperan en un mismo mercado de bienes y servicios, por los clientes y proveedores.

<sup>4</sup> Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

<sup>5</sup> Organización Mundial de Comercio.  
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

desregulación del mercado se dio en los siguientes quince años, dejando sólo bajo el control del Estado al sector energético<sup>6</sup>.

En esta perspectiva las Micro, Pequeñas, y Medianas Empresas (MIPYMES) en México son relegadas al territorio del mercado local que no afecte o no interese a la gran empresa. Lo que limita su participación en el mercado y las hace buscar estrategias para competir en su entorno, ya que de lo contrario su destino es desaparecer.

## 2. La participación de las MIPYMES en la economía

La clasificación más reciente sobre MIPYMES en México, la define la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda (SH) *Diario Oficial de la Federación* (DOF...), 30 de junio de 2009) que clasifican como: micro aquellas empresas que cuentan con hasta 10 trabajadores con ingresos de 4 millones de pesos; pequeña desde 11 hasta 50 trabajadores e ingresos desde 4 a 100 millones de pesos; mediana desde 51 hasta 250 trabajadores y con ingresos desde 100 hasta 250 millones de pesos. Esto es para el caso de industria y servicios, y para el sector comercio la clasificación de pequeña comprende de 11 a 30 trabajadores y ventas anuales hasta 4 millones de pesos.

En cuanto a la composición de empresas privadas en México, como en la mayor parte del mundo, ésta se inclina mayoritariamente hacia las MIPYMES sobre las grandes empresas. Este fenómeno se puede observar claramente en las siguientes estadísticas (Cuadro 1).

El universo de unidades económicas es cubierto mayoritariamente por las microempresas con el 95.2% y ocupan el 45.6% del total del personal empleado formalmente, en tanto en pequeñas empresas son el 4.3% y emplean el 23.8%. Prácticamente el total de unidades económicas está constituido por la microempresa y la pequeña empresa con el 99.5%, y generan el 69.4% de los empleos totales.

Ante la nulidad del crecimiento económico a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, surgió el fenómeno de la “economía subterránea”

---

<sup>6</sup> Actualmente el sector energético y específicamente Petróleos Mexicanos (PEMEX), se ha abierto a la competencia en el área de producción de petróleo, a personas físicas y empresas morales, con la reforma en 2008 a la ley reglamentaria del artículo 27 constitucional, apartado seis, que menciona que PEMEX puede delegar a terceros la producción petrolera, por medio de contratos de servicios integrados sin dañar el beneficio de la empresa.

CUADRO 1. TOTAL DE UNIDADES ECONÓMICAS Y SU COMPOSICIÓN POR TAMAÑO

|               | Unidades               | Porcentajes | Personal ocupado | Porcentajes |
|---------------|------------------------|-------------|------------------|-------------|
| Unidades      |                        |             |                  |             |
| Económicas    | 5,144,056 <sup>7</sup> | 100%        | 27,727,406       | 100%        |
| Microempresas | 4,897,141              | 95.2%       | 12,643,697       | 45.6%       |
| Pequeñas      |                        |             |                  |             |
| Empresas      | 221,194.4              | 4.3%        | 6,599,123        | 23.8%       |
| Medianas      |                        |             |                  |             |
| Empresas      | 15,432.1               | 0.3%        | 2,523,193        | 9.1%        |
| Grandes       |                        |             |                  |             |
| Empresas      | 10,288.1               | 0.2%        | 5,961,393        | 21.5%       |
| Mujeres       |                        |             | 11,784,147       | 42.5%       |
| Hombres       |                        |             | 15,943,259       | 57.5%       |

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (21 de septiembre 2010). Comunicado número 302/10.

(CEESP<sup>8</sup>, 1987: 7), es decir, el de todas aquellas actividades desarrolladas por los agentes económicos pero que pasan inadvertidas en las estadísticas e indicadores tradicionales.

La economía subterránea ha dejado de ser algo meramente curioso o asociado exclusivamente a actividades ilícitas, para convertirse en una parte relevante en una economía moderna.

Es un fenómeno propio de los países en desarrollo y desarrollados que no se cuantifica en la contabilidad nacional tradicional, que obstaculiza mayores ingresos para el Estado, pero que permite dentro de la subeconomía nacional la ocupación de desempleados, que disminuyen la presión social como un fenómeno propio de la economía mexicana y de la globalización.

Actualmente INEGI contabiliza el empleo informal, indicador que permite comprender y no distorsionar el empleo total del país y definir con mayor precisión la tasa de desocupación.

<sup>7</sup> El total de empresas se agrupa en las siguientes actividades económicas: 47.1% servicio; 26% comercio, 18% industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%.

<sup>8</sup> Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C.

Los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) indican que en el primer trimestre de 2013, todas las modalidades de empleo informal sumaron 28.2 millones de personas (Cuadro 2).

CUADRO 2. POBLACIÓN OCUPADA INFORMAL POR TIPO DE UNIDAD ECONÓMICA EMPLEADORA, ENERO-MARZO 2013

| Tipo de unidad económica           | 2013       |
|------------------------------------|------------|
| Total                              | 28,182,845 |
| Sector informal                    | 13,725,499 |
| Trabajo doméstico remunerado       | 2,098,228  |
| Empresas, gobierno e instituciones | 6,561,965  |
| Ámbito agropecuario                | 5,797,153  |

Fuente: ENOE (10 de mayo 2013). Boletín de Prensa número 178/13

La ocupación formal del país es de 27,727,406 empleos y la informal es de 28,182,845, dando un total de 55,910,251 empleos, lo que significa que la ocupación informal es el 50.40% del total de empleo del país.

El empleo informal, se refiere a la suma de los individuos que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocido por su fuente de trabajo. Así, en esta tasa se incluye además de los individuos que laboran en micronegocios no registrados o sector informal (13,725,499) a otras modalidades análogas como los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia (5,797,153) así como a trabajadores que laboran sin la protección de la seguridad social y cuyos servicios son utilizados por unidades económicas registradas y no registradas (8,660,193).

Dentro de la economía informal proliferan micronegocios en ramas industriales como: el mobiliario, juguetero o textil, que trabajan en domicilios de manera ilícita evadiendo la carga fiscal sobre ventas netas, seguridad social a los trabajadores, prestaciones sociales, el pago de impuesto sobre nómina, el pago de servicios públicos y el pago del impuesto al consumo.

Lo que evidentemente favorece en el abaratamiento de precios a los intermediarios o terciarios que venden sus productos, como a los propios consumidores. Este fenómeno de la subeconomía propiciado por el desempleo, permite tanto a los empleados informales como a sus familias subsistir y obtener ingresos, en base a la cultura emprendedora familiar que han desarrollado por necesidad.

Las actividades emprendedoras en otros sectores como el comercio y servicio, son desarrolladas en sus domicilios, garajes o en la vía pública, vendiendo a las personas que circulan en la calle.

Para iniciar estos micronegocios dentro de la economía subterránea (CEESP , 1987) se financian obteniendo préstamos para el arranque y la operación de la propia familia, amigos y prestamistas informales, que pueden ser catalogados como usureros. De esta manera quedan fuera, por la propia naturaleza del micronegocio, de la disponibilidad de financiamiento bancario, de maquinaria, mano de obra capacitada y privación de beneficios fiscales.

### **3. La adaptación de las MIPYMES al entorno**

Existen varias tesis de dualidad para explicar el inicio y el ciclo de crecimiento industrial de un negocio, una de ellas es sobre la base del modelo de innovación de Abernathy y Utterback (Salaman, invierno 1988/1989) en donde mencionan que cuando nace el negocio se distinguen dos etapas en el desarrollo vital de los productos: la de fluidez y la de madurez. En la de fluidez el negocio parte de la innovación de un producto, en la búsqueda del valor agregado y la obtención de un financiamiento para la investigación y desarrollo del producto. El negocio tiende a ser pequeño, informal y con espíritu emprendedor, hasta lograr llegar a una etapa de madurez y crecimiento.

La etapa inicial es de investigación y desarrollo con la necesidad de obtener recursos económicos amplios para el desarrollo del producto. La innovación es la búsqueda de un nuevo diseño, nuevos componentes o una nueva presentación. Ya lograda la innovación del producto pasa a una etapa de madurez tecnológica donde se produce en serie.

La postura contraria mencionan los autores es la tesis sociológica de la gran empresa, donde se inicia la empresa de manera clásica a pequeña escala con la

producción de un producto estandarizado, el financiamiento es limitado y posteriormente si se estabiliza en el mercado, el producto se introduce al cambio tecnológico y se innova.

La concepción de la empresa en ambas tesis, es planear un negocio a partir del diseño de un producto indiferenciado o innovador para un nicho de mercado específico. Y se explora un financiamiento formal que tenga como finalidad iniciar el negocio y consolidarlo.

En la economía formal, la información estadística sobre microempresas de acuerdo a encuestas<sup>9</sup> levantadas por INEGI-NAFIN (1992)<sup>10</sup> y Ruiz (1995)<sup>11</sup> nos da a conocer cómo inician los emprendedores un negocio, cuál es su perfil, sus habilidades administrativas y tecnológicas, su permanencia en el mercado y cómo se financian.

El 55% de los microempresarios (Ruiz, 1995) emprenden una nueva actividad sin conocimiento del negocio que inician, sólo el 45% fue empleado u obrero en sus orígenes.

El perfil del empresario de la microempresa (INEGI-NAFIN, 1992) es de edad promedio de 41 años y el 38.3% de los encuestados tiene un nivel de escolaridad igual o menor a la primaria.

En la encuesta levantada por Ruiz el nivel de escolaridad del microempresario es igual o superior a secundaria. En la microempresa (INEGI-NAFIN, 1992) predomina el propietario único con el 62%.

Al referirse a la adquisición de destrezas administrativas (Ruiz, 1995) sólo un 20% las había adquirido de actividades previas, siendo la principal fuente para adquirirlas el autoaprendizaje.

---

<sup>9</sup> Hay que mencionar que existe escasez de encuestas sobre el perfil de las MIPYMES.

<sup>10</sup> El tamaño de la muestra es de 13,573 empresas para el total de los sectores: manufacturero, construcción, comercio y servicio. La clasificación de las MIPYMES la hace la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI, 1992), y en comparación con la actual de la SE y SH es muy semejante en el número de empleados: microempresa de 1 a 15 empleados, pequeña empresa de 16 a 100 empleados, y mediana empresa de 101 a 250 empleados.

<sup>11</sup> El tamaño de la muestra es a 1035 micro y pequeñas empresas manufactureras con un valor de ventas promedio de 368,000 dólares anuales. Tomada en seis regiones del país: Frontera Norte: 302, Occidente: 245, Centro: 164, Área Metropolitana de la Ciudad de México: 129, Sur: 145 y Golfo 50.



Sólo el 18% de los microempresarios (INEGI-NAFIN, 1992) recibe capacitación de despachos contables, cámaras y asociaciones. La cuarta parte de ellos, no sabía en qué área requería capacitación.

El 88% de los microempresarios (INEGI-NAFIN, 1992) administran sus propios negocios y manifestaron llevar registros contables el 77%. Expresando el 61.3% de los microempresarios efectuar sus ventas al contado.

La antigüedad más significativa para la microempresa (INEGI-NAFIN, 1992) es una duración de más de 10 años, correspondiendo al 30.8% de los micronegocios.

El 62.3% de los microempresarios (INEGI-NAFIN, 1992) exteriorizaron que invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima, en maquinaria sólo el 15.3% y fuera del negocio el 35.3%, por lo que se infiere que las utilidades son parte del ingreso familiar.

El 36% de los microempresarios (INEGI-NAFIN, 1992) expresaron tener necesidad de financiamiento. De éstos sólo el 23.3% lo solicitaron.

Los que optaron por solicitar créditos, lo hicieron a la banca comercial el 49.3%, a la banca de desarrollo el 12.9% y a particulares el 21.5%.

El 43% de los microempresarios que solicitaron el crédito lo recibieron y el 69.3% lo utilizaron para la compra de materias primas.

La razón de que un microempresario no obtuviera el crédito es por la falta de garantías, lo manifestó el 42.4%.

Una cuestión clave de la sobrevivencia del negocio, menciona Ruiz (1995) es que el 50% de los emprendedores obtienen recursos de otras fuentes.

En el contexto de México, el origen del micronegocio es evidentemente diferente, es el principio de un negocio de carácter familiar no planeado, financiado por la familia, amigos y usureros con la necesidad de generar ingresos, ante la presión social derivada de la escasez de empleo que surge por la deficiencia del modelo económico de la globalización.

Las organizaciones simples menciona Mintzberg (1991: 135) están dirigidas firme y personalmente por sus líderes aunque no sean estrictamente empresarios, en el sentido de que son propietarios-directores. Estos negocios se resisten a organizarse, al contar con poco personal prácticamente son artesanales y dirigidos a mercados locales.

El contexto externo es simple y dinámico dado el nicho de mercado al que pertenecen, ya que sus actividades no están formalizadas haciendo uso mínimo de rutinas de formalización o de los procedimientos de planificación.

Los propietarios fundan sus propios negocios al ser desempleados para ser independientes, escapar de los procedimientos y si es el caso salir del control de las burocracias donde trabajan previamente.

Al contratar estos negocios a los primeros empleados y establecer sus procedimientos iniciales surge la división social del trabajo. Un clásico en la economía (Smith, 1990: 7-9) explica la división del trabajo con la fábrica de alfileres: “un obrero estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo va cortando en trozos iguales, un cuarto hace la punta, un quinto obrero está ocupado en limar el extremo donde se va a colocar la cabeza, a su vez la confección de la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas fijar la cabeza es un trabajo especial, esmaltar los alfileres es otro y todavía es un oficio distinto colocarlos en el papel”.

La “pequeña empresa” es una organización distinta por sus dimensiones en ventas, y en trabajadores y por ser un negocio que inicia un emprendedor más capacitado.

La información estadística de la pequeña empresa según encuestas realizadas por INEGI-NAFIN (1992) y Ruiz (2002)<sup>12</sup> tomando en cuenta los mismos parámetros de la microempresa nos da una apreciación sobre los pequeños negocios.

En la pequeña empresa (INEGI-NAFIN, 1992) el 41.2% de los establecimientos tiene una forma de organización de sociedad con miembros familiares, y el 36.3% es una sociedad sin miembros familiares.

---

<sup>12</sup> La encuesta se aplica a 130 pequeñas empresas manufactureras en Jalisco, Michoacán y Chihuahua, con un promedio de 73 trabajadores y niveles de venta de 1.5 millones de dólares anuales.

El 43% de las pequeñas empresas (INEGI-NAFIN, 1992) no son administradas por sus dueños sino por profesionales.

La edad promedio del pequeño empresario (INEGI-NAFIN, 1992) es de 39 años y el 55.4% de los encuestados tienen un nivel de escolaridad profesional completa. En la encuesta levantada por Ruiz (2002) se menciona que el 20.9% de los pequeños empresarios son profesionistas. Se infiere por ambas encuestas que un rango de los emprendedores es profesionista.

El 64% de los pequeños empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) toma capacitación en despachos contables, cámaras y asociaciones. El 60% manifiesta mayor interés en recibir capacitación en el área de producción y control de calidad.

Señala Ruiz (2002) que el 78.8% de los pequeños empresarios hacen innovaciones en los procesos productivos y en los productos, como consecuencia de los cambios diarios que se necesitan para operar, infiriéndose que la innovación es producto de la improvisación o ingenio.

El 41% de los pequeños empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) tiene una clara noción de los criterios técnicos para fijar los precios: costo de materia prima, precio de la competencia, costo de la mano de obra, costos fijos y gastos administrativos. El 71.7% de los encuestados manifiesta efectuar sus ventas a crédito.

Se señala en la encuesta (INEGI-NAFIN, 1992), que la antigüedad más significativa para la pequeña empresa es de 62.7% con una duración de más de 10 años.

Los pequeños empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) mencionaron que invierten sus ganancias en maquinaria el 41.8%, en materia prima el 49.7% y fuera del negocio el 6.4%, que se deduce se toman como utilidades.

El 50% de los pequeños empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) externaron la necesidad de crédito. De éstos sólo el 50% lo solicitó.

Los que optaron por el crédito lo hicieron a la banca comercial el 70.3% y a la banca de desarrollo el 15.3%.

El 50% de los pequeños empresarios que recibieron el crédito, lo utilizaron el 65.5% en compra de materia prima y el 30% adquisición de maquinaria y equipo.

La razón de que un pequeño empresario no obtuviera el crédito es por documentación insuficiente el 25% y por la cantidad solicitada otro 25%.

La “pequeña empresa” no es una continuación de la “microempresa”, sino una organización que inicia con un nuevo emprendedor, en donde un rango de ellos tiene estudios profesionales, se administra de manera profesional al menos el 43%, innova a través de la experiencia y solicita crédito para invertirlo en tecnología.

En este contexto, es una organización híbrida, de contrastes, que transita de una organización informal a una organización formal. En un límite es una organización fundada por un empresario con un liderazgo firme y un control enérgico sobre los empleados, que ejerce la función de propietario-director y supervisa directamente las distintas áreas.

En el otro límite es una organización formal creada por un empresario que se separa de la función de director y de la gestión, en donde el director descentraliza sus funciones en jefes de área que controlan los distintos procesos de la organización.

La primera forma de organización de la pequeña empresa, es una organización familiar-autócrata, donde el dueño del negocio menciona Grabinsky (1992:20) es el director y también se encarga del área de ventas y compras, la esposa puede ser la administradora (muy común) y dedicarse a los pagos y la contabilidad.

El promotor de empresas (Grabinsky, 1992:19) es durante mucho tiempo un “hombre orquesta” él o ella venden, compran, producen, cobran y hasta hacen la limpieza del local.

Los empresarios son a menudo visionarios, a veces carismáticos o también autocráticos, dice Mintzberg (1991: 139) “¡a veces las dos cosas por orden!”.

La experiencia más común en las empresas familiares (Grabinsky, 1992:115) es, desgraciadamente, la transformación del dueño o fundador en un hombre o

mujer despóticos, dictatoriales y arrogantes que no tienen el deseo de planear el futuro y la sucesión en sus empresas.

Pero cuando el líder decide hacerse a un lado por algún motivo, y orienta a la pequeña empresa a crecer de manera planeada, es tiempo de reorganizarse, plantear objetivos del negocio a corto y largo plazo, analizar en qué áreas se está fallando y capacitar el personal. Menciona Grabinsky (1992:139) separar a las personas que ya son nocivas para el crecimiento sano del negocio.

Es necesaria la elaboración de un plan de negocios que defina el rumbo de la pequeña empresa y se precise (Castaños, Diciembre 2011: 28): modelo, público objetivo, infraestructura, equipamiento, personal, inversión y margen de utilidad.

La organización pasa a la formalidad y dice Galbraith (1990:71-73) es una asociación con un grado de sumisión interna y externa pertinente, es la formación de la "Tecnoestructura", es decir, es la combinación entre especialistas de la organización del trabajo y especialistas técnicos y administrativos dentro de una organización, la cual tiene como finalidad la obtención de mercancías o servicios.

La alineación de la pequeña empresa es a ser formal y a la maquinización en el sector manufacturero con el uso de la tecnología, como indica Taylor (1986:14-32) que con la tecnología la preocupación se centra en los problemas de productividad que plantea la mecanización del trabajo<sup>13</sup>.

El pequeño negocio, en los otros sectores: comercio y servicios, se adapta al entorno con otras figuras como: las franquicias, filiales o subsidiarias. Que introducen prácticas de negocios ya probadas en el mercado.

Las franquicias (Feher y Gallástegui, 2001: 6) son negocios independientes, normalizados en sus procedimientos, en donde el franquiciante (dueño de los derechos) cede los derechos de marca y los conocimientos técnicos operativos al franquiciatario (comprador de los derechos), quién paga una cuota inicial por ellos<sup>14</sup>. En

<sup>13</sup> Hay que mencionar que pensando al revés, en el sistema Toyota (Coriat, 1992: 28), la innovación introducida consiste en confiar a un mismo obrero el manejo y la administración simultáneos de varias máquinas, lo que significa intensificar el trabajo.

<sup>14</sup> El franquiciatario al comprar los derechos es un propietario independiente, que paga dividendos y se alinea a las políticas de operación del franquiciante.

el caso de las filiales y subsidiarias, crecen y se expanden reproduciendo negocios exitosos ya probados en el mercado propiedad de la empresa matriz<sup>15</sup>.

Las franquicias, filiales y negocios particulares, aplican prácticas de gestión de innovación para optimizar sus recursos, bajo el principio de abastecer los productos de remplazo a partir de los productos vendidos en cajas.

De esta manera las ventas efectivas “piden” directamente los abastecimientos, ahorrándose costos en existencias y espacio físico<sup>16</sup>. Las consecuencias de este principio de administración es alinear las existencias a cero y disminuir el sobre costo de las mismas. También sustituyen la caja registradora por una computadora con scanner que lee un código de barras (identifica la mercancía: número de lote, lugar de origen y fecha de empaçado) que va anexado al empaque o etiqueta de cada mercancía, además con un software añaden el precio de la mercancía por lo que ahorran tiempo y personal. A la computadora y al scanner se añade una terminal móvil o “punto de venta”, que introduce al negocio a un proceso de “bancarización”<sup>17</sup>, donde el negocio es intermediario entre el banco y el tarjetahabiente<sup>18</sup> con lo que logra diversificar sus ventas a crédito.

La “pequeña empresa” es un negocio que se consolida en el mercado con una gestión profesional, con el uso de tecnología, su paso natural es crecer y convertirse en “mediana empresa”.

La mediana empresa de acuerdo a las encuestas realizadas por INEGI-NAFIN (1992) e información inferida de Ruiz (2002) tomando en cuenta los parámetros mencionados da una aproximación a los medianos negocios.

En la mediana empresa (INEGI-NAFIN, 1992) el 51.4% de los negocios corresponde a sociedades sin miembros familiares y el 32.7% a sociedades con miembros familiares.

<sup>15</sup> La filial o subsidiaria se considera un pequeño negocio por el número de empleados y ventas, pero se reconoce la propiedad del corporativo o empresa matriz.

<sup>16</sup> Hallazgo que aplica Taiichi Ohno, ingeniero en jefe y luego director de las fábricas Toyota, al sistema de producción Toyota.

<sup>17</sup> Bancarización quiere decir entrar a un banco y realizar operaciones financieras, ya sea en el cajero automático o adentro de una sucursal de un banco.

<sup>18</sup> El servicio es contratado directamente por el negocio con el banco comercial. El requisito mínimo solicitado es un negocio con un año de antigüedad que facture \$15,000.00 mensuales para no generar comisión, o pagar una comisión de \$300.00 mensuales.

El promedio de edad del mediano empresario (INEGI-NAFIN, 1992) es de 39 años, su nivel de escolaridad es profesional completa el 63.4% y el 11.6% cuenta con postgrado.

Según la encuesta (INEGI-NAFIN, 1992) sólo el 42% de los dueños administra su mediana empresa, es decir el 58% es dirigida por un director profesional.

El 45.8% (INEGI-NAFIN, 1992) fija los precios en una combinación de factores internos. El 74.8% de los medianos empresarios manifestó realizar sus ventas a crédito.

Se infiere, según lo señala Ruiz (2002) que los medianos empresarios hacen innovación en los procesos productivos de acuerdo a lo planeado en la dirección para renovar la tecnología.

El 72% de los empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) reciben capacitación por despachos contables, cámaras y asociaciones. Y expresó el 69% mayor interés por recibir asistencia técnica en el área de producción y control de calidad.

El 72.8% de las medianas empresas (INEGI-NAFIN, 1992) tiene una antigüedad de más de 10 años.

El 41% de los medianos empresarios (INEGI-NAFIN, 1992) externó la necesidad de financiamiento y el 50% solicitó crédito.

Los que optaron por el crédito eligieron la banca comercial el 80.5% y por la banca de desarrollo el 16%.

El 52% de los empresarios recibieron el crédito y lo usaron el 63.5% en compra de materia prima y el 36.6% en adquisición de maquinaria y equipo.

La razón de no obtener el crédito, lo manifestó el 54.5% es por la cantidad solicitada.

De acuerdo a las estadísticas mencionadas la mediana empresa es un negocio profesional, tecnificado, donde se separa el propietario del director y si es necesario el crédito se solicita a la banca comercial.

En la mediana empresa en el sector industrial se mantiene el trabajo mecanizado y su tendencia es evolucionar hacia una nueva etapa la “automatización”, como mecanismo para aumentar la productividad y hacer más eficiente los recursos económicos, tecnológicos y humanos.

Específicamente en ramas en donde el trabajo es repetitivo, la tecnología ha seguido evolucionando hasta llegar a la automatización y la computación en los procesos productivos que se siguen basando en el principio de la maquinaria.

A la automatización, mencionan Leborgne y Lipietz (1992: 21) en el paradigma tecnológico se le llama “neotaylorismo”, que es la evolución hacia un “taylorismo asistido por la computadora”. Consiste esencialmente (Buffa, 1989: 230-231) en el manejo mecánico de piezas entre operaciones, en forma tal que la pieza se identifique y coloque en la posición exacta para su procesamiento, para la operación o la máquina subsecuente.

En todos los sectores de la economía: industrial, comercio y servicios, la competencia se hace más visible existiendo la necesidad de competir con un concepto más amplio de innovación.

La innovación se enfoca también en nuevos diseños de productos, de canales de distribución y formas de servir a los clientes, comprendiendo que la innovación no es necesariamente sinónimo de investigación y desarrollo de tecnología.

La innovación (Varela, 2001:120) es un acto creativo, invento o no, es el proceso mediante el cual esos prototipos, modelos, conceptos o ideas se integran al mercado y se ofrecen como bienes para ser adquiridos por los clientes.

Los negocios de innovación en comercio y servicio aplican actualmente un nuevo concepto de servir al cliente: “autoelaboración” y “autoservicio” con aplicación tecnológica.

#### **4. Las propuestas estrictas de financiamiento del sistema financiero para las MIPYMES**

El sistema financiero mexicano tiene como tarea captar, administrar, normar y regular el ahorro, el crédito, los préstamos y las inversiones.



Las instituciones participantes en captar y administrar recursos principalmente son: la banca múltiple, afores, sociedades de inversión (operadoras), instituciones de fomento (banca de desarrollo), seguros, casas de bolsa, sofoles, sofomes y entidades de ahorro y crédito popular<sup>19</sup>.

Las instituciones normativas del Sistema Financiero son: SHCP, Banxico, CNBV, CNSF, SE, Consar, Nafin y Condusef<sup>20</sup>.

El interés de esta investigación se centra en dos de los principales participantes: la banca múltiple que concentra el 48.6% de los activos totales del sistema financiero, y la banca de desarrollo<sup>21</sup>, que como instituciones de fomento, concentra el 9.7% de los activos totales.

¿Cómo la banca múltiple ha otorgado crédito o financiamiento a personas físicas con actividad empresarial y a empresas?<sup>22</sup>

Menciona Carstens (2012: 32) director de Banxico, que a la banca múltiple para someterla a un análisis del papel que ha jugado en el otorgamiento del crédito, hay que ubicarla en el entorno internacional adverso y complejo para México debido al precipicio fiscal en Estados Unidos de América y al déficit fiscal en países europeos como España, con un déficit del 7%, unido a la falta de liquidez de los bancos españoles.

En el mismo informe se reporta que dentro de este contexto negativo, los intermediarios financieros (banca múltiple) establecidos en el país han continuado creciendo y apoyando la actividad económica.

<sup>19</sup> Afores: administradoras de fondos para el retiro, sofoles: sociedades financieras de objeto limitado, sofomes: sociedades financieras de objeto múltiple.

<sup>20</sup> Banxico: Banco de México, CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNSF: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, SE: Secretaría de Economía, Consar: Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, Nafin: Nacional Financiera, Condusef: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

<sup>21</sup> Que incluye además los fideicomisos de fomento, como: FIRA, FOVI, Fifomi y la Financiero Rural.

<sup>22</sup> El financiamiento empresarial (Haime, 2004: 117) es la obtención de fondos o recursos económicos nuevos, no importa la fuente de esos recursos, pudiendo ser la banca múltiple, la banca de desarrollo, la misma empresa que los genera en forma adicional. Esos fondos los aplicará en la operación de la empresa o para proyectos especiales.

Así durante el primer semestre del 2012, el financiamiento total a las empresas privadas no financieras y el crédito a los hogares se mantuvieron en la trayectoria del crecimiento que se inició a mediados del 2010 (Cuadro 3).

El financiamiento de la banca múltiple al crédito de consumo ha crecido de manera progresiva desde el 2010 hasta el primer trimestre del 2013, teniendo una participación del 24% del total del crédito otorgado por la banca.

El financiamiento a los hogares menciona Carstens (2012: 32) registró un crecimiento real anual del 12.6%, a junio de 2012, impulsado sobre todo por el dinamismo del crédito al consumo.

Por su parte, el financiamiento a las personas físicas con actividad empresarial y las empresas no financieras, mantiene un crecimiento constante desde el 2010 hasta el primer trimestre del 2013, con una participación del 52% del total de crédito otorgado por la banca. A junio del 2012 nos dice Carstens (2013: 123) se registró una tasa de crecimiento anual del 12.7%.

Bajo esta perspectiva y ante un contexto internacional negativo, que ha mostrado contracción del crédito en las economías avanzadas y con la pérdida de dinamismo que se aprecia en algunas economías emergentes, la banca en México aparentemente ha tenido un buen desempeño favoreciendo a los hogares y a las empresas de México, entre otros factores, debido a la estabilidad macroeconómica que ha prevalecido en el país durante los últimos años.

El entorno interno ha estado caracterizado por una inflación moderada, crecimiento de la actividad productiva, cuentas externas equilibradas y bajos niveles de deuda pública como proporción del producto.

Pero si tomamos en cuenta estos mismos factores y específicamente la inflación moderada de los últimos diez años, que en promedio ha sido del 4.23% anual (INEGI, junio 2013), dentro de un límite superior de 6.53% en 2008 a un límite inferior de 3.33% en 2005, y se compara con las tasas de interés de crédito al consumo que cobran actualmente los bancos filiales de bancos matrices extranjeros (Cuadro 4) que tienen en promedio tasas que oscilan entre el 25% al 38% de interés anual, se percibe claramente que al comparar la tasa de interés promedio de 31.5% de crédito al consumo que cobran los bancos filiales en

CUADRO 3. CARTERA VIGENTE POR TIPO DE CRÉDITO

| Periodicidad | CF249 Cartera de crédito vigente total otorgado por la banca comercial, al sector privado. Saldos nominales en millones de pesos. Cartera vigente total por destino del crédito. Consumo |                        | CF249 Cartera de crédito vigente total otorgado por la banca comercial, al sector privado. Saldos nominales en millones de pesos. Cartera vigente total por destino del crédito. Vivienda |                       | CF249 Cartera de crédito vigente total otorgado por la banca comercial, al sector privado. Saldos nominales en millones de pesos. Cartera vigente total por destino del crédito. Empresas y personas físicas con actividad empresarial |            | CF249 Cartera de crédito vigente total otorgado por la banca comercial, al sector privado. Saldos nominales en millones de pesos. Cartera vigente total por destino del crédito. Intermediarios financieros no bancarios |            | CF249 Cartera de crédito vigente total otorgado por la banca comercial, al sector privado. Saldos nominales en millones de pesos. Cartera vigente total por destino del crédito |            |
|--------------|--|------------------------|---|-----------------------|--|------------|--|------------|---|------------|
|              | Trimestral   | Trimestral             | Trimestral  | Trimestral            | Trimestral   | Trimestral | Trimestral   | Trimestral | Trimestral  | Trimestral |
| 1-2010       | \$1.097.657,37   | \$1.010.439,35         | \$2.565.938,83  | \$163.831,58          | \$4.837.867,13   |            |  |            |   |            |
| 2-2010       | \$1.102.193,81   | \$1.031.503,09         | \$2.594.723,03  | \$163.293,26          | \$4.891.713,19   |            |  |            |   |            |
| 3-2010       | \$1.132.662,11   | \$1.055.816,18         | \$2.651.766,80  | \$158.869,24          | \$4.999.114,34   |            |  |            |   |            |
| 4-2010       | \$1.177.074,79   | \$1.087.825,85         | \$2.781.806,65  | \$159.334,16          | \$5.206.041,44   |            |  |            |   |            |
| 1-2011       | \$1.213.874,42   | \$1.098.241,12         | \$2.875.051,75  | \$155.659,83          | \$5.342.827,11   |            |  |            |   |            |
| 2-2011       | \$1.277.823,56   | \$1.122.628,14         | \$2.919.257,57  | \$210.779,60          | \$5.530.488,88   |            |  |            |   |            |
| 3-2011       | \$1.355.475,87   | \$1.145.166,32         | \$3.035.531,47  | \$208.465,89          | \$5.744.639,55   |            |  |            |   |            |
| 4-2011       | \$1.451.886,12   | \$1.178.810,24         | \$3.172.615,89  | \$209.453,77          | \$6.012.766,03   |            |  |            |   |            |
| 1-2012       | \$1.507.199,66   | \$1.215.509,87         | \$3.211.504,25  | \$220.956,28          | \$6.155.170,07   |            |  |            |   |            |
| 2-2012       | \$1.575.319,04   | \$1.242.242,64         | \$3.320.946,67  | \$236.798,99          | \$6.375.307,33   |            |  |            |   |            |
| 3-2012       | \$1.658.664,39   | \$1.272.484,67         | \$3.381.813,72  | \$244.304,07          | \$6.557.266,85   |            |  |            |   |            |
| 4-2012       | \$1.747.795,88   | \$1.301.998,45         | \$3.465.627,39  | \$263.811,68          | \$6.779.233,40   |            |  |            |   |            |
| 1-2013       | \$1.775.797,63   | \$1.327.518,67         | \$3.515.059,69  | \$270.780,81          | \$6.889.156,80   |            |  |            |   |            |
| <b>Total</b> | <b>\$18.073.424,65</b>   | <b>\$15.090.184,58</b> | <b>\$39.491.643,72</b>  | <b>\$2.666.339,16</b> | <b>\$75.321.592,10</b>   |            |  |            |   |            |

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México: cartera vigente otorgada al sector privado por la banca comercial. <http://www.banxico.org.mx/>, fecha de consulta: 06/05/2013 12:13:32.

## CUADRO 4. BANCA MÚLTIPLE: TIPOS DE CRÉDITO Y COSTO

| Tipo de crédito         | Crédito Hipotecario  | Crédito al Consumo  | Crédito a MIPYMES   |
|-------------------------|--|---|---|
| Descripción del crédito | <p>Crédito hipotecario para adquisición de vivienda nueva o usada está diseñado para personas físicas asalariadas, profesionistas independientes o con actividad empresarial.</p> <p>Planes de crédito que ofrece la banca:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tasa fija con apoyo Infonavit</li> <li>2. Tasa fija sin apoyo Infonavit</li> <li>3. Tasa variable con tope</li> <li>4. Tasa fija</li> </ol> <p>Plazos de 15, 20 y 25 años.<br/>Pagos mensuales.</p>  | <p>Instrumento para realizar compras y disponer de dinero en efectivo.</p>  | <p>Financiamiento a mediano plazo para cubrir necesidades y adquisición de activos de las MIPYMES.</p>                                |
| Tasa de intereses*      | <p>Tasa desde 9.70% hasta 11%. Sin IVA</p>   | <p>Tasas del 25% al 38% anual.</p>  | <p>Tasa 15% sin IVA.<br/>Bancomer maneja una tasa del 12% para proyectos de egresados de incubadoras de negocios del ITESM e IPN.</p> |
| Comisiones              | <p>Comisión por apertura:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• con apoyo Infonavit 1%.</li> <li>• Sin apoyo Infonavit 2%.</li> </ul> <p>Sin comisión por pago anticipado y el anticipo puede ir en reducción al plazo o la mensualidad (elección del cliente)</p> <p>Información aproximada de gastos, impuestos, derechos y honorarios notariales derivados de la compra-venta y el crédito entre el 4% y 9% sobre el valor de la vivienda, dependiendo de la plaza o estado.</p> <p>La escrituración se realizará con el notario que el Banco designe.</p> | <p>Cuota de apertura \$150 + IVA.<br/>Cuota anual titular \$ 380 + IVA.<br/>Cuota anual tarjeta adicional \$ 190 + IVA.</p> | <p>No aplica</p>  |

Fuente: Elaboración propia con información de la Asociación de Bancos de México.

Nota: La información que presenta la Asociación de Bancos de México es de carácter general y varía de institución a institución. Las tasas de interés pueden ser modificadas de acuerdo a las políticas y condiciones de cada banco.

\* Las tasas de interés se obtuvieron al consultar las páginas web de bancos como: BBVA Bancomer, Banco Nacional de México, Grupo Financiero Banorte, Banco Santander y Grupo Financiero Scotiabank.

comparación a la tasa promedio de inflación de 4.23% de los últimos diez años en México, la tasa de interés de crédito al consumo es 7.4 veces mayor a la alza de los precios en el país<sup>23</sup>.

Dentro de esta perspectiva interna, la banca filial en México es nociva a los hogares en México, menciona la investigadora Girón en entrevista realizada por Valdes y Sauret (junio 2012: 9) “que no es una banca mexicana y sus objetivos son de rentabilidad”. Adicionalmente menciona Girón que sus ganancias provienen de sus subsidiarias de América Latina, principalmente de México. Los bancos mexicanos son para los bancos extranjeros la “joya de la corona”.

Todo coadyuva en un fenómeno de “anatocismo”, cobrar intereses sobre los intereses de mora derivados de no pago de un préstamo, también conocido como capitalización de los intereses. Además del cobro de comisiones por el servicio de la banca filial.

Refiriéndonos al crédito a las empresas, que concentra el 52% del crédito total otorgado por la banca filial en los últimos tres años, Carstens (2012: 43) reconoce que el crédito empresarial presentó un nivel elevado de concentración, tanto por el número de instituciones participantes como por las empresas que reciben financiamiento. Asimismo menciona que en junio del 2012, los siete bancos de mayor tamaño tenían una participación del 84.2% en la cartera empresarial. En el mismo periodo, las 800 empresas de mayor tamaño representaban el 36.9% de la cartera comercial. Esta concentración del crédito en la gran empresa a junio del 2011, ha permitido a las MIPYMES una participación en el crédito empresarial de 29.8% y un incremento a 32.9% a junio del 2012.

Específicamente la documentación requerida de la banca filial para otorgar crédito a las MIPYMES, se puede observar en el Cuadro 5 que se refiere a la documentación formal que incluye la prenda y el aval.

---

<sup>23</sup> Los requisitos mínimos indispensables, para otorgar crédito al consumo por parte de la banca filial son: ser mayor de 18 años y tener ingresos fijos mensuales comprobables de \$6000.00.

---

**CUADRO 5. BANCA MÚLTIPLE: DOCUMENTACIÓN REQUERIDA**


---

| Tipo de crédito          | Crédito a MIPYMES   |
|--------------------------|---|
| Documentación requerida* | <p>Llenar la solicitud de crédito otorgada por el banco.</p> <p><b>Para personas morales:</b><br/> Copia de alta en Hacienda y Cédula de identificación fiscal.<br/> Copia de acta constitutiva.<br/> Copia de las actas en la que conste la designación de apoderados.<br/> Identificación oficial vigente del representante legal o apoderado.<br/> Comprobante de domicilio fiscal de la empresa no mayor a 2 meses.<br/> Información financiera: estados financieros anuales de la empresa (balance general y estado de resultados) de los 3 últimos años; última declaración anual de impuestos; declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.<br/> Autorización del solicitante para consultar el buró de crédito y en su caso del obligado solidario.</p> <p><b>Para personas físicas:</b><br/> Identificación oficial vigente del solicitante y del obligado solidario o aval.<br/> Alta en hacienda y cédula de identificación fiscal.<br/> Comprobante de domicilio del solicitante y del obligado solidario o aval, no mayor a 2 meses.<br/> Última declaración anual de impuestos.<br/> Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.<br/> Autorización del solicitante para consultar el buró de crédito y en su caso del obligado solidario.</p> <p><b>Otra documentación dependiendo del tipo de crédito y banco.</b><br/> Copia de las escrituras que incluyan los datos de inscripción de una propiedad en el Registro de la Propiedad y del Comercio del obligado solidario o aval.<br/> Copia de hasta 3 estados de cuenta recientes de una cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios de la actividad empresarial.</p> |

Fuente: Elaboración propia con información de la Asociación de Bancos de México

\*Nota: La información que presenta la Asociación de Bancos de México es de carácter general y varía de institución a institución. Esta información sólo es una guía de los documentos mínimos indispensables y no garantiza el otorgamiento del crédito, por lo que cada banco puede solicitar documentos adicionales.

Esta documentación es un protocolo formal estricto, que cumple la gran empresa, y que garantiza a la banca filial un riesgo menor para el retorno de la inversión, hecho de acuerdo a la normatividad de la Ley de Instituciones de Crédito.

Además se añaden para el otorgamiento del crédito a la empresa requisitos solicitados de ser persona moral o física con actividad empresarial con nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente y contar con cinco referencias comerciales y/o bancarias.

En cuanto al financiamiento a MIPYMES por parte de la banca de desarrollo (Leyva, 2013: 3) y específicamente Nafin, prácticamente ha desaparecido concen-

trada en una alta capitalización y una cartera a clientes con bajos índices de morosidad, reconociendo que es regulada por una normatividad rigurosa.

Según Banxico (septiembre 2009) se ubica la participación de la banca de desarrollo, para el financiamiento de la pequeña y mediana empresa en 2.3% respectivamente por cada sector o tamaño.

### **5. La proveeduría una alternativa de financiamiento para las MIPYMES**

El financiamiento para las MIPYMES es relativamente bajo por parte de la banca múltiple, que sólo otorga el 30% de crédito del total otorgado a empresas no financieras. Y el crédito por parte de Nafin a las MIPYMES, como ya se mencionó, no existe. Las empresas en este contexto, deben generar estrategias de gestión, a partir de la operación interna, para financiar su operación o ahorrar costos.

Una fuente recurrente de financiamiento son los proveedores, que pueden suministrar insumos a las MIPYMES para operar, y les otorgan un plazo de tiempo determinado para pagar.

En esta perspectiva, se comprende por “proveeduría tradicional” (Paniagua, octubre-diciembre 1988:5) “al suministro de insumos que adquiere una organización con el fin de sobrevivir, operar y prestar un servicio en un mercado o comunidad. Sin importar el giro, tamaño, naturaleza, ubicación geográfica o temporalidad de la organización”.

Dichos insumos pueden ser: materia prima, maquinaria, productos elaborados, servicios o información, los cuales son transformados o utilizados de alguna forma por la organización.

La organización como sistema abierto en su entorno (Paniagua, octubre-diciembre 1988, 8), en una relación interdependiente entre ambos, determinan el tipo de relación entre la organización y el proveedor.

En la organización la estructura se comprende como: la centralización del poder, los flujos informativos, la innovación tecnológica, las políticas y la filosofía empresarial, la complejidad y la producción en sus dimensiones cualitativa y cuantitativa, y ésta influye en el tipo de relación con el proveedor.

El ambiente y su complejidad se interpreta como: la naturaleza del mercado de compra-venta, el número de proveedores que pueden surtir los insumos, los montos de compra (en cantidad o número y valor), que influyen en el comportamiento de la dirección de la organización y del departamento de compras.

Surgen entonces nuevas formas de relación entre el proveedor y la organización, donde la organización como sistema abierto en relación con su ambiente, dan lugar a “enlaces”<sup>24</sup>, con los proveedores.

La estrategia es una “proveeduría de alianza” (Keegan, 1997: 249-253), donde la organización debe responder al cambio de un ambiente turbulento, con relaciones pactadas con los proveedores de manera conjunta. Todas las actividades de abastecimiento están estrechamente coordinadas con el proveedor. El proveedor produce el tipo, cantidad y calidad exactos de productos que solicita la organización, a un precio pactado y la entrega a tiempo.

En el caso de México, hay una adaptación del modelo al entorno, pudiéndose llamar “proveedurías de competencia”, donde la gran empresa, en el sector industrial, de acuerdo a una demanda laxa del mercado, descentraliza fases o procesos productivos a empresas de menor tamaño.

En la encuesta levantada por Ruiz (2002), éste hace mención del efecto de la fluctuación de la demanda en la gran empresa, y encuentra que debido a la “sobredemanda” que tiene la gran empresa, o en su caso, que debe surtir pedidos, de manera temporal o contingente, hacen que ésta descentralice fases o procesos productivos, con el fin de responder a la demanda y bajar sus costos de producción. La gran empresa subsidia o asiste con insumos a las empresas de menor tamaño, con el fin de integrarlas al proceso productivo<sup>25</sup>.

Esta estrategia de “proveeduría de competencia” es opuesta a la “proveeduría de mercado”, que se practica por las empresas occidentales. En la “proveeduría de mercado”, la organización frecuentemente inicia y controla la relación con los

---

<sup>24</sup> El “enlace” (Keegan, 1997: 252) tiene lugar cuando la actividad del proveedor afecta el costo o la eficiencia de la organización.

<sup>25</sup> En el caso del estado de Michoacán, la gran empresa subsidia con materia prima a las empresas que se integran. En el estado de Jalisco, asiste con insumos, con mayor tecnología a otras empresas que se integran, y en Chihuahua el tipo de asistencia no se especificó.



proveedores: subasta en el mercado y quién cumpla con las especificaciones del producto o servicio al menor precio es seleccionado.

Si los proveedores no cumplen con las condiciones pactadas son sancionados económicamente por la organización. Y finalizado el contrato, o recortada la producción, la relación de la organización con el proveedor se finaliza.

Los pequeños y medianos negocios en México se apalancan con el financiamiento a proveedores. De acuerdo a la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio (Banxico, septiembre 2009), los proveedores son la fuente de financiamiento a la que más recurre la pequeña empresa, con un 67%, y en la mediana empresa, el 54.8% de los empresarios se financia con proveedores.

### **Reflexión final**

Dentro de un contexto de globalización existe un dominio de la gran empresa sin protección del mercado interno aunque sólo concentre el 0.2% de empresas y genere el 21.5% de empleos. En contraste es la microempresa la base de la economía y la gran generadora de empleos de este país. Dentro del sector formal de la economía la microempresa constituye el 95.2% de unidades económicas y genera el 45.6% del empleo formal. En la economía informal que es la mitad del total de la economía crea el 48.7% de empleos.

La microempresa se adapta a su entorno en la economía informal al no pagar la carga fiscal que le corresponde, lo que genera precios más competitivos tanto para el distribuidor como para el consumidor final. Esta práctica de competencia es desleal e ilegal, producto de la incapacidad de la economía y del gobierno para generar empleos, pero al mismo tiempo amortigua la presión social como fuente de subempleo.

Hay que mencionar que ante la aprobación de la reforma hacendaria, esto impactará en la microempresa del sector formal, con la eliminación de la figura del pequeño contribuyente<sup>26</sup>, del régimen simplificado y el pago de la cuota fija<sup>27</sup>,

<sup>26</sup> Negocios con ingresos anuales hasta \$2,500,000.00.

<sup>27</sup> La propuesta de reforma en ISR (Verdusco, 9 septiembre 2013) plantea la eliminación del régimen de consolidación, el régimen simplificado, el régimen de sociedades cooperativas de producción. En síntesis se destacó que se acabarán los tratamientos especiales y regímenes preferenciales para las empresas.

obligando al microempresario a pagar el ISR, lo que ocasionará el cierre de micro-negocios o su conversión a la informalidad.

Al revisar la información en la microempresa se puede inferir que ésta se origina como un medio para el emprendedor y la familia de generar ingresos que se financia con recursos económicos de la familia, amigos y usureros. Se caracteriza por su trabajo artesanal que se basa en la división social del trabajo como un aporte para aumentar su productividad.

La pequeña empresa es el inicio del ciclo de vida de un negocio con certidumbre que cuenta con un emprendedor con mayor capacitación y experiencia técnica. Se caracteriza por ser en una primera etapa una autocracia y pasa a una segunda etapa, la tecnocracia. Ésta se identifica por la inversión de sus ganancias en maquinaria y equipo, teniendo como resultado un incremento en su productividad.

En los negocios ya utilizan prácticas de gestión aplicadas “lo que se vende en caja es lo que se compra” que producen ahorro en inventarios, tiempo y personal. Además se introduce al negocio al proceso de “bancarización” logrando diversificar sus ventas a crédito y entrar dentro del sistema bancario.

El paso natural de la pequeña empresa consolidada es crecer y convertirse en una mediana empresa profesional, tecnificada que aplica la innovación más allá de la investigación y desarrollo de productos hacia una innovación más funcional, más eficiente y más económica.

Ante la falta de oportunidades para las MIPYMES por parte del sistema financiero, en donde la banca múltiple se concentra en dar crédito a la gran empresa, y la banca de desarrollo centralizada en una alta capitalización y baja morosidad no otorga crédito, las MIPYMES han recurrido a los proveedores para generar recursos económicos adicionales para su operación, originándose en el país una estrategia adaptada al entorno entre la “proveeduría de alianza” y la “proveeduría de mercado” pudiéndose llamar “proveeduría de competencia”.

### Bibliografía

- Arellanes, Paulino E. (1997). "Economía mundo", en Orozco, José Luis y Dávila Consuelo (Compiladores), *Breviario político de la globalización*, Fontamara, México, 82-88.
- Buffa, Elwood S. (1989). *Administración y dirección técnica de la producción*, Limusa, México.
- Carstens Carstens, Agustín (Septiembre, 2012). *Reporte sobre el sistema financiero*, Banxico, México.
- Castaños Rocha, Nora (Diciembre, 2011). "Plan de negocios", *Entrepreneur*, volumen 19, número 12, 28-34, Impresiones Aéreas S.A. de C.V., México.
- Castells, Manuel (2000). *La era de la información, la sociedad red*, Volumen 1, México, Siglo XXI.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C. (1987). *La economía subterránea en México*, Diana, México.
- Coriat, Benjamin (1992). *Pensar al revés trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México.
- Chudnovsky, Daniel y López Andrés (1999). "Inversión extranjera directa y empresas multinacionales, de países en desarrollo. Tendencias y marco conceptual", en Chudnovsky, Daniel, Kosacoff Bernardo y López, Andrés, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, Argentina.
- Feher Tocatli, Ferenz y Gallástegui, Juan Manuel (2001). *Las franquicias, un efecto de la globalización*, McGraw Hill, México.
- Galbraith, John Kenneth (1990). *Anatomía del poder*, Diana, México.
- Grabinsky, Salo (1992). *La empresa familiar*, Editorial y Centro de Emprendedores, México.

Haime Levy, Luis (2004). *Reestructuración integral de las empresas, como base de la supervivencia*, ISEF, México.

Keegan, Warren J. (1997). *Marketing global*, Prentice Hall, España.

Leborgne, Danielle y Lipietz, Alain (1992). "Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el posfordismo", *Trabajo*, número 8, 17-31, Centro de Análisis de Trabajo A.C., México.

Leyva Reus, Jeanette (8 mayo 2013). "Peña envía hoy al congreso la iniciativa de reforma financiera", *El Financiero*, número 8827, México.

Livian, Yves-Frédéric (1998). *Organisation théories et pratiques*, Paris, Dunod.

Mintzberg, Henry (1991). *Mintzberg y la dirección*, Ediciones Díaz de Santos S.A., Madrid, España.

OMC- Organización Mundial de Comercio- (1996). *Informe anual 1996*, Ginebra.

Paniagua Jiménez, María de la Luz (octubre-diciembre 1988). "La relación comprador-vendedor: un enfoque interorganizacional y de interacción social", *Investigación administrativa*, año 15, número 66, 5-11, IPN, México.

PNUD (1997). *Informe sobre desarrollo humano*, Mundi-Prensa, España.

Ruiz Durán, Clemente (1995). *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel, México.

Ruiz Durán, Clemente (2002) "Adaptación y éxito de la pequeñas y medianas empresas al proceso de apertura", en Ruiz Durán, Clemente (coordinador), *Desarrollo empresarial en América Latina*, Nacional Financiera-UNAM, número 13, 173-194, México.

Salaman, Graeme (invierno 1988/1989). "La pequeña empresa en el Reino Unido", *Sociología del Trabajo*, número 5, Siglo XXI, España.

- Smith, Adam (1990). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Taylor, Frederick Winslow (1986). *Management científico*, Ediciones Orbis S.A., Barcelona (España).
- Valdes C. y Sauret P.(16-30 junio, 2012). “Banca de desarrollo desaparecida del mapa”, *Congresistas*, año 11, número 236, México.
- Varela, Roberto (2001). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas*, Prentice Hall, Colombia.
- Verdusco, Mario Alberto (9 septiembre 2013). “Buscan simplificar y recaudar 1.4% más”, *El Universal*, año 96, número 35,009.

### Otras fuentes

- Asociación de Bancos de México. Educación financiera, crédito a MIPYMES. Disponible en: [http://www.abm.org.mx/servicios\\_banca/guia-MIPYMES.htm](http://www.abm.org.mx/servicios_banca/guia-MIPYMES.htm)[Consultado el 10 de abril de 2013].
- Asociación de Bancos de México. Educación financiera, productos del crédito. Disponible en: [http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera/automotriz.htm](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera/automotriz.htm). [Consultado el 08 de abril de 2013].
- Asociación de Bancos de México. Educación financiera, productos del crédito. Disponible en: [http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera/hipotecario.htm](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera/hipotecario.htm)[Consultado el 09 de abril de 2013].
- Asociación de Bancos de México. Educación financiera, productos del crédito. Disponible en: [http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera/tarjeta.htm](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera/tarjeta.htm) [Consultado el 09 de abril de 2013].
- Banco Nacional de México. Personas: créditos. Disponible en: <http://www.banamex.com> [Consultado el 11 de abril de 2013].

BBVA Bancomer. Productos y servicios. Disponible en: <http://www.bancomer.com.mx> [Consultado el 11 de abril de 2013].

Banco Santander, México S.A. Personas: créditos. Disponible en :<http://www.santander.com.mx> [Consultado el 11 de abril de 2013].

Banxico (septiembre 2009). Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, México.

Diario oficial de la federación (30 de junio de 2009). Decreto de SH y SE para clasificar a las MIPYMES.

ENOE (10 de mayo 2013). Boletín de Prensa número 178/13.

Grupo Financiero Banorte. Personas: créditos. Disponible en: <http://www.banorte.com>[Consultado el 11 de abril de 2013].

Grupo Financiero Scotiabank. Personas: créditos. Disponible en: <http://www.scotiabank.com.mx>[Consultado el 11 de abril de 2013].

INEGI (21 de septiembre 2010). Censos Económicos 2009, Comunicado número 302/10, México.

INEGI (junio 2013). Reporte de inflación, México.

INEGI-NAFIN (1992). *Encuesta INEGI-NAFIN*, México.

[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx).

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx).