

Titulo: Las Micro, pequeñas y medianas empresas. La contabilidad de gestión en la economía global. Tecnología y cultura.

Ponencia para participar en el I Congreso de Competitividad Organizacional y los VIII GESISI/Globalizao y III GESITI/Saúde.

Temática: Competitividad y Contabilidad de Gestión.

Profesor, Doctor José Antonio López Suárez.

e-mail: jalopezsu@uaemex.mx

Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Contaduría y Administración.

Unidad Profesional Cerro de Coatepec S/N.

Paseo Tollocan, Ciudad Universitaria, Toluca, Estado de México.

Toluca, México, Julio de 2011.

Resumen

La conducción directiva es el cerebro de las empresas, concebidas como organismos, cuerpos sociales y sistemas vivientes. Las funciones productivas de la sociedad deben preocuparse especialmente, por lograr la coordinación del accionar integral entre las áreas principales de la empresa, componentes de los subsistemas técnico, moral y cultural en los procesos y optimizar la ejecución de las diferentes tareas y actividades económicas.

Se requiere propiciar un mejor ambiente de coordinación del trabajo e integración social y así cumplir tanto con los objetivos individuales y grupales, como con los objetivos económicos, en el ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas, Mpymes, como conjuntos sistémicos organizados.

La Gestión Contable de las Mpymes es análoga a la de las grandes empresas. Para que una empresa avance en su desarrollo se requiere de una estructura racional de sus procesos internos que integre sus funciones en forma flexible y dinámica con sus mercados.

Abstract

The directive is the brains driving companies, conceived as bodies, social bodies and living systems. Productive functions in society should be especially concerned, to achieve full coordination of actions among the main areas of business, technical components of the subsystems, moral and cultural processes and optimize the execution of different tasks and economic activities.

Required encourage better coordination of the work environment and social integration and thus meet both individual and group goals, as with economic objectives in the field of micro, small and medium enterprises MSMEs, as sets organized system.

Management Accounting MSMEs is analogous to that of large enterprises. For a company to advance its development requires a rational structure of its internal processes to integrate their functions in a flexible and dynamic markets.

1. Introducción.

La conducción directiva es el cerebro de las empresas, concebidas como organismos, como cuerpos sociales y como sistemas vivientes. Las funciones productivas de la sociedad deben preocuparse especialmente, por lograr la coordinación del accionar integral entre las áreas principales de la empresa, componentes del subsistema técnico y los valores morales del subsistema cultural en los procesos y optimizar la ejecución de las diferentes tareas y actividades económicas.

Se requiere propiciar un mejor ambiente de coordinación del trabajo e integración social y así cumplir tanto con los objetivos individuales y grupales, como con los objetivos económicos, en el ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas, Mpymes, como conjuntos sistémicos organizados, en el marco del macro sistema productivo de la sociedad.

La Gestión Contable de las Mpymes es análoga a la de las grandes empresas. Para que una empresa avance en su desarrollo se requiere de una estructura racional de sus procesos internos que integre sus funciones en forma flexible y dinámica con sus mercados.

Para esto se requiere establecer una misión social, una visión clara y factible del futuro deseado, así como, estrategias, normas y políticas que den sentido a los objetivos y planes para que el sistema empresa se desarrolle y se conserve en vez de degradarse y desaparecer.

La estructura debe incluir en forma integral los subsistemas técnico y cultural, como procesos articulados; teniendo como objetivos estratégicos la cohesión interna y la competitividad del sistema empresa en los mercados, que asegure el crecimiento y rentabilidad futura.

Las Mpymes, han venido a desempeñar una función crucial en la competencia mundial, en el primer lustro del milenio. Se pensaba que ésta era exclusiva de las grandes empresas, la historia industrial de los últimos decenios ha demostrado con claridad que las Mpymes, no son agentes marginales de los procesos de la dinámica competitiva. Es un hecho, que el escenario no está controlado plenamente por las corporaciones internacionales.

En el pasado, la economía del comercio internacional definió los flujos del intercambio de bienes, capitales y mano de obra entre Estados nacionales y generó los ajustes macroeconómicos relativos, pero sin alterar su soberanía ni a las políticas de organización de la producción. Los operadores del mercado identificaban sus propios intereses con los estatales.

Así, la política industrial por tradición fomentaba la creación de “campeones nacionales” capaces de competir internacionalmente, al tiempo que protegía el mercado interno de las empresas, sobre todo las Mpymes, que eran consideradas incapaces de competir y sobrevivir en la dinámica de un entorno de libre mercado de competencia global.

Las políticas Estatales de protección a las empresas nacionales, vigentes hasta los años ochenta, del pasado siglo, en México; fue el marco macroeconómico en el que se desarrolló en la competencia empresarial internacional. Cuando la presión de las empresas grandes, plantearon la necesidad de llevar la doctrina del libre mercado, en su etapa neoliberal, al ámbito de la competencia industrial y comercial internacional, las economías nacionales, vieron seriamente amenazada la supervivencia misma de las empresas nacionales.

En los países subdesarrollados el impulso de las Mpymes, obedeció a su potencial para generar empleo y a su producción, intensivas en mano de obra, que no requerían cuantiosos capitales, parecían muy adecuadas para los países con bajo desarrollo industrial. El buen desempeño de las grandes compañías, frente a las pequeñas y medianas empresas, tendía a explicarse con el argumento de que carecían de capacidad organizacional, técnica y administrativa, recursos humanos preparados y, adecuada infraestructura, en comparación con las grandes compañías de las naciones industrializadas.

En este contexto, subyace la concepción ampliamente compartida por los economistas industriales y del desarrollo; sobre la evolución dinámica del capitalismo industrial (Chandler; 1990): La producción en pequeña escala es característica de las etapas tempranas de la industrialización, pero en las posteriores, las grandes empresas se convierten en la forma productiva dominante.

Se considera que la persistencia de la manufactura en pequeña escala es un rasgo de poca duración de las economías en desarrollo. En la actualidad no es difícil argumentar contra esa noción lineal del desarrollo industrial del todo incapaz de explicar la coexistencia de empresas de pequeña y las de gran escala, en las economías desarrolladas y, en las atrasadas.

Precisamente, durante la actual etapa del Post Capitalismo Industrial, (Drucker, P. 2002) la concentración de las empresas, en grandes compañías corporativas, va acompañada, por una parte, del progresivo deterioro de pequeñas y medianas empresas que producen y comercializan bienes en todas las ramas y sectores de las economías locales; puesto que tienen que competir con las grandes empresas corporativas, con indiscutibles desventajas.

Por otra parte, también es cierto, que el desarrollo de tantas y tantas Mpymes subsidiarias y satélites de las grandes, promueven alianzas con las corporaciones, ya sea en las actividades productivas, ya en las comerciales y de servicios. (Caselet, M, 1997)

Aún así, las empresas de gran escala son capaces de producir a costos unitarios más bajos que las Mpymes, éstas pueden ajustar su nivel de producción a un costo más bajo que aquellas; esto es así, porque estas últimas suelen ser más intensivas en mano de obra y utilizan plantas y maquinarias más apropiadas para satisfacer una demanda local inestable y temporalmente fragmentada.

Esta supuesta ventaja de flexibilidad depende de su mayor capacidad para reaccionar a los cambios; en función de la administración directa, el flujo eficiente de información y la rapidez en la toma de decisiones. (Comercio Exterior, 1993)

En buena parte de los países desarrollados y en desarrollo, las Mpymes, en la actualidad, han incrementado su participación considerablemente, como consecuencia de la aparición de las tecnologías de la información; las que a partir de su uso intensivo y extensivo, han incubado la globalización.

Antes de la aparición de estas herramientas Informáticas; las transacciones de las Mpymes, se circunscribían por lo general a los territorios locales y nacionales; en la actualidad realizan transacciones comerciales con empresas desde y hacia cualquier país y, trascienden la especificidad del entorno local nacional.

En este sentido, en los últimos veinte años se han registrado transformaciones importantes en el ámbito del Management Accounting internacional, entre las que se destacan la globalización de los mercados, la generalización de los procesos de apertura comercial internacional; han surgido nuevas tecnologías para la gestión de la información, aplicables a las empresas, sin importar su tamaño. Nuevas técnicas informáticas, El Justo a Tiempo, el comercio electrónico, el Balance Score Card, etc.

Los avances en las ciencias de la administración, han puesto en tela de juicio el concepto de la competitividad como un fenómeno macroeconómico, siendo más bien, un fenómeno microeconómico, propio de las Mpymes, que se manifiesta en las organizaciones de negocios y, no de carácter sectorial; Tampoco es un fenómeno exclusivo de las grandes empresas transnacionales, puesto que éstas operan como oligopolios.

La primera noción de dicho concepto está claramente implicada en el estudio de las formas actuales de los mercados; cuanto más concentrada está en una determinada rama industrial, es tanto menos probable que en ella prevalezcan condiciones de libre competencia.

La segunda noción, el oligopolio, sólo es reveladora indirectamente para el estudio de las formas de mercado, cuanto mayor sea el grado de concentración, es tanto más probable que se difundan formas de integración horizontal y vertical y situaciones de «price leadership» (Sylos Labini, 1965).

2. La tendencia de las grandes empresas y su relación con las Mpymes

La aparición de estas nuevas formas de competencia específica, que se acentúa, los mercados neoliberales, y son limitantes de la estructura organizacional de las Mpymes, en el acceso a mercados más extensos. Esto genera una demanda más amplia y más estandarizada. También en este caso existen razones para la aparición de nuevas estructuras de organización, en las grandes empresas (Chandler, A. 1976). Estas modificaciones estructurales, son indispensables para que puedan coexistir en un sector dinámico de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la satisfacción de demandas específicas locales, no solo de la sociedad, sino también de las grandes empresas.

Entre las Mpymes se pueden agrupar en una diversidad de organizaciones que participan en todas los sectores y ramas de la actividad económica: Agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios; con un amplio rango de niveles de eficiencia y competitividad; empresas rurales que sostienen la economía familiar; subcontratistas en etapas diferentes de la producción que trabajan para una compañía más grande; pequeños productores independientes que ofrecen productos para el mercado local; negocios especializados que participan en redes de operadores complementarios, y empresas medianas dedicadas al mercado internacional por medio de oferta de “productos nicho”.

Por muchas razones, que van desde la disponibilidad de recursos técnicos y profesionales para la gestión contable y administrativa, hasta el acceso a fuentes de financiamiento, las Mpymes siguen una trayectoria de crecimiento particular, no lineal, que les exige combinar y equilibrar los recursos y capacidades disponibles, especialmente del dueño y de su equipo de gestión más cercano, con las oportunidades productivas y comerciales que ofrece los mercados.

En los tiempos actuales, resulta menos exagerado decir que el ritmo y el alcance del cambio que está ocurriendo en las grandes empresas y en los métodos de trabajo que ellas desarrollan, no tienen precedentes históricos (Druccker, P. 2002). Se trata de un cambio permanente, acelerado e interdependiente, que requiere que las empresas de negocios se adapten para sobrevivir y, desarrollen capacidad de aprendizaje, en forma rutinaria, como consecuencia necesaria, de su experiencia como empresa, ha de ser organizada como un sistema, que coordina e integra: Individuos (conocimientos), procedimientos técnicos y recursos Materiales.

Los individuos, deben ser capaces de cuestionar reflexivamente su pasado y su cultura. Someterlos a la crítica de las fortalezas y las debilidades, las oportunidades y los riesgos, de la unidad del sistema empresa en el que trabaja día a día. Innovar es una forma que implica la adecuación creativa de conocimientos, que incrementa el valor de los negocios.

Se requiere tener una gran sensibilidad para intuir e inducir aspectos sobre las tendencias del entorno. Acerca de la cultura local y nacional. Estilos de vida, tecnología existente, conocimientos, habilidades, hábitos de actuación y, una cierta voluntad de especular y moverse en lo desconocido. Por lo tanto, operar con un amplio margen de incertidumbre y ambigüedad, en síntesis, aplicar los métodos de aprendizaje organizacional desde un enfoque sistémico. (Senge, 1990)

Queda claro, entonces que un gran número de las Mpymes, ha quedado confinado en la economía estrictamente informal y local y su supervivencia obedece al manejo de una combinación de comercio local y artesanía. Sin embargo, cierto número de Mpymes son competitivas en la economía abierta y globalizada. Buscan los medios para insertarse en el proceso económico global. Iniciar nuevas actividades que mejoren su eficiencia y la de toda la economía.

3. Los sistemas de medición del desempeño en las empresas. De la contabilidad por Doble Partida, al Balance Score Card

Históricamente, el sistema de mediciones y análisis registros contables de las empresas, ha sido financiero. De hecho, la contabilidad ha sido denominada el “lenguaje de los negocios”. Se conoce la existencia de registros contables de transacciones económicas que datan de hace miles de años, utilizados por los sumerios, los egipcios y los fenicios; mediante registros escritos que facilitaron las transacciones comerciales.

Siglos más tarde, durante el siglo XVI, la exploración y conquista del nuevo mundo, las actividades de las empresas comerciales a gran escala y, la aparición de las compañías, fueron medidas y vigiladas por los libros de contabilidad por Doble partida, creación de Fra Luca Paccioli en la última década del siglo XV.

Durante los siglos XVIII y XIX, la Revolución Industrial engendró gigantescas empresas textiles, ferroviarias, del acero, de máquinas herramientas y de venta al detalle (Chandler, A, 1977). Las innovaciones en la medición de la actuación financiera de estas organizaciones, jugaron un papel vital en su floreciente crecimiento y las innovaciones financieras fueron esenciales para el gran éxito de las empresas industriales y comerciales de principios del siglo XX.

Ahora, cuando nos hallamos al principio del siglo XXI, las dimensiones productivas, de comercialización y financieras de la actuación de las corporaciones internacionales, han desarrollado sistemas de gestión basados en las tecnologías más avanzadas, que involucran formas de organización que han convertido a la tradicional organización vertical por funciones, en estructuras flexibles, basadas en proyectos y procesos de articulación interna de las actividades, que reducen en mucho los desperdicios de recursos y se ajustan a formas de gestión integral de la calidad y la eficiencia; tanto en las matrices centrales, como en las agencias locales de este nuevo tipo de compañías.

La característica principal del Balance Score Card (BSC.), es la combinación de indicadores financieros y no financieros, orientados a medir el desempeño económico de las empresas a partir de la descripción y análisis de sus actividades económicas. Sin duda, ésta es una característica importante, pero no la más relevante. Este sistema, también recoge la idea de utilizar indicadores de actividades que realicen el seguimiento de la estrategia de una empresa.

El BSC, complementa los indicadores financieros de la actuación histórica con medidas de seguimiento y ajuste de las decisiones tácticas. Los objetivos e indicadores se derivan del análisis lógico de las actividades y tareas que realizan las empresas, para dar seguimiento a la visión y estrategia; este modelo permite evaluar, día a día la actuación de la misma, desde cuatro perspectivas: la financiera, la del cliente, la del proceso interno y la de aprendizaje y crecimiento.

Con este enfoque los directivos de una empresa cuentan con instrumentos de medición de la administración y la gestión, para observar la forma en que los negocio crean valor, para sus clientes presentes y futuros, así como, la forma en que deben potenciar las capacidades internas, las inversiones en personal, sistemas tecnológicos y servicios al cliente, procesos indispensables para mejorar su actuación. El propósito fundamental del BSC, es articular el desempeño de los procesos operativos de las actividades, con

las finanzas orientados hacia la satisfacción del cliente y el aprendizaje, como fuente de la innovación y la creación de valor.

Esto presupone el diseño de procesos internos libres de actividades redundantes que no agregan valor al producto o servicio y, una cultura de aprendizaje y capacitación empresarial continua, a partir de la aplicación de procesos de calidad total y mejora continua. Todas estas medidas, sin duda, redundarán en la capitalización a largo plazo, de proyectos de nuevos productos y mejora de los servicios al cliente, que aseguren su lealtad.

Este modelo de Contabilidad, considera que para que las empresas sean capaces de alcanzar sus objetivos a largo plazo, en el desarrollo de los procesos internos y de clientes, es requisito indispensable aplicar el enfoque de sistemas, las tecnologías informáticas, la capacitación y formación de todo el personal; en conocimientos, aptitudes y habilidades, como capacidades concretas que se requieren para permanecer en el nuevo entorno competitivo.

Hemos visto como el BSC, que es un modelo sistémico de los negocios, que recoge tanto procesos operativos que generan valor a corto plazo, por ejemplo, procesos de producción de bienes y servicios, así como procesos más a largo plazo denominados estratégicos, que tienen que ver con la formación del personal, mediante el aprendizaje organizacional, por ejemplo, desarrollo de nuevos productos. Sin incorporar estos últimos en el modelo de negocio, las Mpymes corren el riesgo de desaparecer en el corto plazo, como lo registran las observaciones empíricas, al no desarrollar nuevas fuentes de ventaja competitiva para el futuro.

Desde esta perspectiva de las Mpymes, como sistemas dinámicos, requieren del aprendizaje interno, que han de obtener los directivos y todo el personal, será el medio que les permite identificar los aspectos operativos críticos de las estrategias, en los que la organización debe realizar mejoras, en el corto plazo.

Estos métodos de Contabilidad Administrativa, también llamados de “Contabilidad de Gestión”, “Tablero de control” o “Cuadro de Mando Integral”; permiten a las empresas de negocios, entregar con oportunidad, propuestas de mejora necesarias en las operaciones; que reteniendo o incrementando la cartera de clientes, evaluando la operación de las Mpymes en los mercados y cumpliendo las expectativas de los directivos y accionistas.

De tal forma, puede sintetizarse que aquella opinión aceptada en los años 60 de que la industria a gran escala era la que resolvería los problemas económicos de los países en desarrollo, ha sido superada por el empuje de las Mpymes; la experiencia está indicando que es factible una “comensalía”, entre los extremos y los estratos medios, de las cadenas productivas; las gigantes, las medianas y las pequeñas, incluso las micros.

Es cuestión de aceptar la lógica de agrupación sistémica de los seres vivientes, que ofrece una alternativa de estructura de organización empresarial y de organización macro económica global, que no forma parte de las teorías actuales de la integración de negocios; es posible, mediante la aplicación adecuada, de las analogías isomorfas biológicas, transferir los “modelos de comensalía y simbiosis” a la estructura sectorial, ramificada de la economía local, regional, nacional e internacional.

De esta forma, la aplicación del concepto de “comensalía”, permitirá alcanzar procedimientos de integración horizontal y vertical de las empresas en cadenas productivas que las integren formalmente en conglomerados en torno a las grandes, que atiendan la creciente demanda nacional y global de bienes de consumo, de todo

tipo, sin importar el tamaño de las empresas y, aprovechando sus cualidades propias que propicien una colaboración sustentable.

El concepto biológico de “simbiosis”, alude a la asociación entre organismos de especies diferentes, por ejemplo, vegetales con animales y por extensión organismos con maquinas, esto es de sujetos humanos con las tecnologías. Haciendo amable la relación a partir de adaptar las tecnologías electro mecánicas y de todo tipo a las características culturales y tradiciones locales de los trabajadores de todos los niveles de las empresas locales, a lo que se añade, lo apropiado de estos criterios, para lograr la interfase completa entre tecnología global y culturas locales.

Bibliografía y referencias.

Casalet Mónica (1997): "La cooperación Inter empresarial: una opción para la política industrial", revista Comercio Exterior, Vol. 47, No. 1, Ciudad México, enero (pp 8-15).

Chandler, A.D. 1977.) “The Visible Hand: The Managerial revolution in American Business.” Cambridge, Mass: Harvard University Press. London, England.

Chandler, A.D. (1990) “Scale and scope. Dynamics of industrial capitalism” The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, London England.

Comercio Exterior (1993): "Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas", revista Comercio Exterior, Vol. 43, No. 6, Ciudad México, junio (pp. 572-584).

Drucker Peter, 2002. “Escritos fundamentales”. 3. Tomos, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, Argentina.

Sylos Labini, P. (1965) “Oligopolio y Progreso técnico.” Editorial Tecnos, España.

Zágarra, C. y García-Falcón, J. M. (2003). "Factors favoring knowledge management in work teams". *Journal of Knowledge Management*, 7(2): 81-93.