



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES CAMPUS ACATLAN  
SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR

LA POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO DE LA BANCA NACIONAL DE  
DESARROLLO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
(MPME) EN MÉXICO, 1980 - 1995.  
CASC NACIONAL FINANCIERA (NAFIN).

TRABAJO QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO  
EN ECONOMÍA PRESENTA:

JOSÉ ISABEL ARTEAGA MÉNDEZ.

ASESORA: MTRA. TERESA S. LÓPEZ GONZÁLEZ

SEPTIEMBRE DE 1997.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

SEP 23 1997

006619





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# ÍNDICE

INTRODUCCION .....	I
<b>CAPÍTULO I</b> <b>ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y</b> <b>MEDIANA EMPRESA (MPME) EN MÉXICO 1980-1995 .....</b>	<b>1</b>
1.1 Criterios de clasificación de la MPME 1980-1995 .....	1
1.2 Un análisis comparativo de algunos países sobre la MPME .....	3
1.3 Importancia de la MPME en México y su ubicación en términos del sector manufacturero .....	7
1.4 Perfil del empresario .....	16
<b>CAPÍTULO II</b> <b>LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y EL FOMENTO A LA</b> <b>MPME EN MÉXICO 1983-1994 .....</b>	<b>18</b>
II.1 El plan nacional de desarrollo (1983-1988) y el apoyo a las MPME .....	20
II.2 El plan nacional de desarrollo (1989-1994) y programa nacional de modernización industrial y comercio exterior, para el periodo de 1990-1994 .....	28
II.3 Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994 .....	32
II.4 El programa nacional de solidaridad (PRONASOL) como medio de apoyo a la MPME .....	36
<b>CAPÍTULO III</b> <b>LA POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO DE</b> <b>NACIONAL FINANCIERA (Nafin) 1980-1995 .....</b>	<b>43</b>
III.1. Los programas de apoyo a la MPME .....	46
III.1.1. El programa de modernización .....	51
III.1.2. Programa de desarrollo tecnológico .....	56
III.1.3. El programa de infraestructura y desconcentración industrial .....	63
III.1.4. Programa de estudio y asesorías .....	65
III.2. Intermediación financiera de Nafin .....	68
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>75</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>80</b>

## INTRODUCCIÓN

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, MPME, ha jugado un papel fundamental en el proceso económico, entre otras cosas, por su capacidad para generar empleos. Los resultados satisfactorios se deben principalmente a las disposiciones oficiales y al apoyo directo de los gobiernos que dichas empresas reciben. Gracias a esto han podido atenuar en gran medida las debilidades y limitaciones a las que se enfrentan, sin resolver totalmente su problemática.

En el caso particular de nuestro país, la MPME ha recibido mayor atención a partir de los ochenta, cuando el gobierno buscó promover a la MPME a través de programas de desarrollo empresarial. Esta ayuda es canalizada por medio de la banca de desarrollo, y específicamente por Nacional Financiera, (NAFIN). Sin embargo, cabe mencionar que la ayuda concedida sólo ha beneficiado a una minoría. De ahí que el presente trabajo pretende demostrar que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en la actualidad se encuentra en uno de sus peores momentos.

Con base en este objetivo, en el primer capítulo, se revisará la importancia económica que ha jugado la MPME, en algunos países como Brasil, Chile, Japón. Así mismo se analizaron las características y los criterios que cada uno de estos países ha considerado para la clasificación de la Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.

En el segundo capítulo, se analizarán algunas de las políticas industriales implantadas en México. En particular se consideraron los programas de fomento a la MPME, durante el periodo de 1983-1994, con el fin de analizar el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada uno de ellos. El análisis de los resultados de dichos programas se basa en los datos proporcionados por INEGI, SECOFI Y NAFIN, haciendo énfasis en los factores económicos y sociales que propiciaron el crecimiento de la MPME, específicamente el de la proliferación de la microempresa.

En el capítulo tercero examinaremos el papel que ha jugado y juega NAFIN, en el desarrollo de la MPME; esto es, su política de financiamiento y los programas específicos

que apoyan a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Así mismo revisaremos las estrategias que emplea para seleccionar a las empresas a las cuales dará apoyo. Por otra parte, en este mismo capítulo se analizará el problema que enfrenta NAFIN, de cartera vencida. Problemática que obstaculiza el apoyo que esta institución otorga a la MPME a la cual facilitará el crédito.

## CAPÍTULO I

### ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MPME) EN MÉXICO 1980-1995.

#### *1.1 Criterios de clasificación de la MPME 1980-1995.*

Cabe mencionar que para fines de política de fomento, varias instituciones a nivel internacional, han optado por subdividir a la industria en tres estratos: la Micro Empresa, la Pequeña y la Mediana. Los criterios para clasificar el tipo de empresa ha variado con el tiempo y de país a país, y aún cuando existen argumentos a favor o en contra de la clasificación, basados en la consideración de variables como el capital, la inversión, el empleo o las combinaciones de los mismos.

En México a partir de la aprobación del decreto del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña en 1985. El decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña publicada en el Diario Oficial del 30 de abril de 1985 definió "Como MPME al conjunto de Empresas del Sector Manufacturero de Capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 250 personas entre obreros técnicos y empleados administrativos, y el valor de sus ventas no rebase la cantidad de 1,100 millones de pesos al año (viejos pesos). La clasifica en Micro, Pequeña y Mediana de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982. Para fines de otorgamiento de estímulos fiscales, definió a la pequeña empresa como aquella cuyos activos fijos no fueran superiores a 200 veces el salario mínimo anual del Distrito Federal. Por su parte, el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), institución creada por el Gobierno Federal, para apoyar a las MPME, manejaba en 1983 para fines de asignación de créditos

los siguientes criterios. "La Industria Pequeña es aquella que cuenta con 50 mil pesos de capital contable como mínimo, y máximo 15 millones de pesos. Como Industria Mediana se considera a la que cuenta con un capital contable entre 15 millones y 90 millones de pesos (pesos viejos)

Generalmente, con la elaboración de nuevos programas para el desarrollo de este tipo de industrias, estas definiciones son actualizadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Sin embargo, se han ido ajustando únicamente variables como el capital y la inversión, dejando sin cambios el número de trabajadores por estrato

Es necesario señalar que estas clasificaciones presentan algunas deficiencias, tal es la situación de las microempresas, en donde se incluye a un estrato de empresa, que por sus características, más bien pertenece al sector informal como sucede con las familiares o artesanales. Por su parte el concepto de pequeña empresa es un concepto dinámico el cual ha variado con el tiempo.

Debido a que existe una gran diversidad de criterios para delimitar los conceptos de micro, pequeña y mediana empresa y como la mayoría de las definiciones han cambiado con el tiempo según los intereses y objetivos de las instituciones y las personas que las elaboran, en el presente trabajo nos limitaremos a la clasificación que hace de las mismas la SECOFI

La SECOFI ha utilizado como variable de estratificación el número de ocupados por empresa, sin hacer distinciones entre obreros y empleados, definiéndolos como sigue

**Microindustria:** La empresa manufacturera que ocupa directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la SECOFI

**Industria Pequeña:** La empresa manufacturera que ocupe directamente entre 16 y 100 personas y que el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el

monto que determine la SECOFI.

**Industria Mediana:** La empresa manufacturera que ocupe directamente entre 101 y 250 personas y cuyo valor de sus ventas netas anuales o estimadas no rebase el monto que determine la SECOFI.

**Industria Grande:** La empresa manufacturera que ocupe directamente mas de 250 personas y que el valor de sus ventas netas anuales o reales estimadas sean las que establece la SECOFI. En diciembre de 1988, el monto de las ventas netas o estimables establecidas para cada nivel eran: Microindustrias, hasta 300 millones; pequeña hasta 3.400 millones y mediana 6.500 millones. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior pagina 13, 1990-1994

Cabe señalar, que estas definiciones se van adecuando periodicamente conforme lo establece la SECOFI. Las cifras del personal y las ventas netas serán correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa. En el caso de las empresas de referencia de nueva creación las ventas se estimaran en razón del número de trabajadores y de la capacidad productiva de las mismas.

### *1.2. Un análisis comparativo de algunos países sobre la MPME.*

Como ya se menciona hay una variada concepción de MPME, en donde para su clasificación, se han tomado en cuenta principalmente el monto de inversión, la capacidad instalada, y el número de empleados.

Debido a que no fue posible homogenizar criterios para hacer un análisis más detallado, sólo se tomó en cuenta el número de empleados por empresa, lo cual se ilustra en el cuadro 1.

**CUADRO 1**  
**CLASIFICACIÓN DE LAS MPME POR PAÍS**  
**(Número de trabajadores por empresa)**

PAÍS	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDE EMPRESA
México	de 1 a 15	de 16 a 100	de 101 a 250	mas de 250
Brasil	de 1 a 19	de 20 a 99	de 100 a 499	mas de 500
Chile	de 1 a 9	de 10 a 49	de 50 a 200	mas de 200
Japon	de 5 a 19	de 20 a 99	de 100 a 299	mas de 300
Peru	de 1 a 4	de 5 a 19	de 20 a 119	mas de 200

Fuente: Elaboración propia basada en el Proyecto de Investigación Nafin-Fiacso

Hay una gran dificultad para obtener datos estadísticos actualizados y confiables acerca de las empresas en general y, específicamente, de aquellas de menor tamaño. La mayor parte de los datos a los que se tiene acceso son estimaciones hechas con base en los resultados del último censo económico realizado en 1985 por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), los cuales solamente fueron publicados en los años 1990-1991.

Se hace una definición muy general de este tipo de empresas. En el caso del sector manufacturero, las pequeñas y medianas empresas con un capital máximo de 100 millones de yens y con un personal ocupado de hasta 300 empleados. En cuanto a las microempresas, se le define por el número de empleados con menos de 20.

En el caso de México, no se hace ninguna distinción entre propietarios y empleados.

En Brasil, aproximadamente en 1985, 665,020 empresas eran señaladas como microempresas. Sin embargo si se considera el criterio para la clasificación del número de empleados (hasta 19 empleados en la industria y 9 en el comercio y servicios) o si se

presentara una fórmula con diferentes criterios, habría una cantidad mas grande de establecimientos, que podrían aprovechar los beneficios concedidos a las microempresas

La constitucion brasileña de 1988, señala en el artículo 179, el tratamiento diferenciado para las pequeñas empresas, con el objetivo de incentivarlas, simplificando sus obligaciones administrativas, fiscales y crediticias. En marzo de 1994 fue aprobada una nueva ley (numero 8 864), la cual detalla el texto constitucional. El cambio mas importante con respecto al estatuto de la microempresa es que se incrementa aproximadamente tres veces el limite para el registro como microempresa. Dicha ley todavia no ha sido reglamentada por el poder ejecutivo.

En el caso de Chile el informe de 1992-1993, se utiliza como criterio de clasificación el tamaño de las empresas de acuerdo con el volumen de ventas. De este modo, es posible establecer que de las 465 000 empresas que existen en Chile en 1992, 387 mil 16 (83%), correspondian a la categoría de microempresas. 65 611 (14 1%) eran pequeñas empresas, 5 977 (1.25%) eran medianas y sólo 6 838 (1 47%) grandes empresas.

Cabe señalar que no se hace distinción entre propietarios y empleados

En Japon se define a las microempresas como aquellas que cuentan con menos de 20 empleados, sin embargo se considera tambien a establecimientos mas pequeños en los que laboran menos de 5 empleados, los cuales representaban el 67.2% en el año de 1986, mientras que las empresas entre 5 y 29 empleados representaban el 28 1% del total de los establecimientos de la industria japonesa. Suponemos que dichos establecimientos (con menos de 5 empleados), son en su mayoria de tipo familiar.

Es necesario destacar que para señalar el tamaño de las empresas japonesas en el sector manufacturero se tomó para el año de 1991 el siguiente cuadro

**CUADRO 2**  
**JAPON NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO**

Tamaño (personal ocupado)	Número de establecimientos	%	Número de empleados	%
4 a 9	234.815	54.6	1 419 mil	12.5
10 a 19	88.132	20.5	1 218 mil	10.7
20 a 99	90.897	21.1	3 517 mil	31.0
100 a 299	12.611	29.3	2 031 mil	18.0
300 a 1000	3.221	0.7	1 622 mil	14.3
Más de 1000	717	0.2	1 546 mil	13.6
Total MPME (4 a 299)	426 455	99.0	8 186 mil	72.0
Total grandes empresas (más de 300)	3 938	1.0	3 168 mil	28.00
<b>TOTAL</b>	<b>430 393</b>	<b>100.0</b>	<b>11 354 mil</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Censos Industriales Ministerio de Industria y Comercio Internacional MITI

Como se observa, se consideraron cinco estratos, destacando la MPME por el número de establecimientos y por el número de trabajadores a los que emplea. Siendo relevante el 99% y el 72% respectivamente. En el caso de Lima, cerca de 160 mil empresas industriales dan empleo al 71% de la Población Económicamente Activa Manufacturera

A diferencia de otras experiencias mundiales, la producción de pequeña empresa peruana se da como resultado de una forma armónica, organizada y complemento para la mediana y gran empresa. Las microempresas peruanas y en general las latinoamericanas, difieren de los casos del sureste asiático, de Japón o de las industrias italianas en donde estas empresas se construyen para atender un mercado ya definido, a través de subcontrataciones, aprovechando la flexibilidad de la pequeña escala para ciertas fases de la cadena productiva y que, usan tecnología moderna y automatización alcanzando altas productividades.

### **1.3. Importancia de la MPME en México y su ubicación en términos del Sector Manufacturero.**

Es comunmente aceptado que la MPME, es la principal fuente de empleo en los sectores secundarios y terciarios, y que propicia el desarrollo regional, pues la mayoría de la MPME (sobre todo la micro y pequeña) se asienta en una region proveyendo a la zona de gran parte de lo que demanda constituyendo una base de crecimiento

En el caso de México, la MPME, representa el 98% del total de los establecimientos de transformación, absorbe mas de la mitad de la mano de obra del sector, aporta aproximadamente el 43% del producto que genera la actividad manufacturera y contribuye con el 10% del PIB nacional!

Debido a su tamaño, esta practicamente por todo el territorio, participando en casi todas las actividades de la industria de la transformación. Mas del 60% de los establecimientos se encuentran en las ramas de alimentos, productos metalicos, prendas de vestir, editorial, imprenta y minerales no metalicos. Debido a su tamaño, estas empresas pueden aprovechar de manera racional los recursos naturales de una region que a la gran industria le resulta incosteable explotar debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utiliza. Hay más posibilidades de que se incorporen numerosos establecimientos debido a que gran parte de sus insumos son de origen de la misma zona, sus ventas tambien son realizadas internamente y en una menor proporción son exportados, esto se ilustra en los cuadros 3 y 4

**CUADRO 3**  
**OBTENCIÓN Y ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS DE LA MPME**  
(Porcentajes)

LUGAR	1985	1989	1990
Dentro del mismo estado	32.8 %	35.7 %	36.1 %
En el area metropolitana	59.4	51.4	51.4
En estados vecinos	13.3	24.3	20.8
Del exterior	N.d.	N.d.	1.4
TOTAL	105.5	111.4	109.7

N.d. - Cifras no disponibles

Fuente: Elaboración propia con base en información de Natín e INEGI

Los porcentajes señalados en el cuadro nos dan una idea de las relaciones existentes entre las diferentes empresas nacionales y su limitada relacion con el exterior. De acuerdo a estos datos, la gran mayoría colocan sus ventas en el mercado interno, de ellas aproximadamente el 80% lo realizan en el mercado metropolitano. En cuanto a la adquisicion de materias primas, mas del 90% de las empresas lo hacen en el área metropolitana cercana a su ubicacion, dentro de los estados o de estados vecinos y solamente aproximadamente el 1% lo hace del exterior. Dicho lo anterior, podemos asegurar que contribuyen en gran medida al crecimiento regional y metropolitano, generando una gran cantidad de empleos, tanto manuales como profesionales.

**CUADRO 4**  
**EXPORTACIONES EN RELACION CON LAS VENTAS**  
 Totales de la MPME

(Porcentajes.)

No. empresas	1985	No. empresas	1985	No. empresas	1990
8	del 1 al 20%	12	menos del 20%	1	menos del 20%
3	del 21 al 40	5	del 21 al 40	14	11 del 40
7	mas del 40	9	mas del 61	5	11 del 41

Fuente: Elaboración propia con base en información de Nafin e INEGI.

De acuerdo a la encuesta realizada por Nafin - INEGI de las 28 empresas que se consideraban industrias exportadoras, la participación de sus exportaciones en el total de ventas en 1985 fue entre 1 y 20% en 8 de ellas, de 21 a 40% en 3, y de mas de 40% en 7, el resto no exportaba. En 1985, 12 tenían una participación menor al 20%, 5 de 21 a 40%, y 9, de mas de 61%. En 1990, Mas de 14 tenían una participación menor al 20%, 5 una de 21 a 40%, y 6, una mayor al 41%. Esto demuestra que la mayor parte de la producción va destinada al mercado interno, lo que no necesariamente significa que exista desinterés por los mercados extranjeros, ello se debe principalmente a que en la mayoría de los casos falta información sobre las vías y formas para ello.

El papel que desempeñan en la economía está ligado a ramas localizadas en las industrias llamadas tradicionales o de subsistencia, y no alcanza a tener un impacto significativo en las industrias denominadas dinámicas de la economía.

En sectores de la industria manufacturera, las empresas de pequeña escala tienen un impacto global, en cuanto a integración interna se refiere, por el grado de consumo de insumos nacionales que son utilizados en sus procesos productivos. En el caso de la microempresa representa el 39% del valor bruto de la producción, mientras que en la pequeña empresa es de 36% y en la mediana de 35%. De las micro y pequeñas empresas manufactureras, solo el 10% de sus productos exportados.<sup>(1)</sup>

Las MPME en conjunto constituyen un sector clave en la economía mexicana, a pesar de que no es un sector homogéneo el grueso de la actividad empresarial del país se basa en esta forma de organización empresarial. Pese a su capacidad para brindar empleo la microempresa es el rubro más débil y problemático en el conjunto. Mientras que la pequeña y mediana, parece ser que representa más solidez en la actualidad. Sus procesos de operación son más flexibles, cuentan con un mejor control en sus costos de producción y sus esquemas de organización son menos sofisticados. El valor de la producción que genera la MPME en territorio nacional incrementa su participación en el PIB manufacturero total, de 40% en 1985 a 44% entre 1987 y 1991. Se crearon 34 nuevos establecimientos de menor escala, que equivalía a un crecimiento del 40%. En el mismo periodo las empresas que generaron más de dos empleos en la industria, lo proporcionan este tipo de establecimientos.<sup>(2)</sup>

En el cuadro 5 se puede observar como el empleo ha tenido variaciones en la MPME con respecto a la gran industria.

(1) Villarreal Espinosa Oscar, "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

(2) SECOFI, "La empresa micro, pequeña y mediana ante el TLC", El mercado de visiones, número 3, Marzo de 1994, Pág. 31.

CUADRO 5: INDUSTRIA MANUFACTURERA  
 PORCENTAJE DEL PERSONAL OCUPADO POR ESTRATO, 1982-1992

ESTRATO <sup>(1)</sup>	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 <sup>(2)</sup>
Micro Industria	11.6	11.6	11.0	10.8	11.5	11.2	11.2	10.9	11.8	12.2	12.2
Industria Pequeña	24.1	24.1	24.0	23.8	24.3	23.4	23.5	22.3	22.5	22.4	22.3
Industria Mediana	16.2	16.2	16.0	16.2	16.1	16.0	16.0	16.1	15.7	15.6	15.2
Subsector MIPME	51.9	51.9	51.0	50.8	51.9	50.6	50.7	49.3	50.0	50.2	49.7
Industria Grande	48.1	48.1	49.0	49.2	48.1	49.4	49.3	50.7	50.0	49.8	50.3
Total Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: Véase el anexo general I para distinguir por sector las cantidades del personal ocupado.

(1) Estratificación con base en personal ocupado (Decreto D.O. 3004/1985).

(2) Datos a Junio.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del IMSS.

Con base en datos de la SECOFI, en los cuales sólo incluye a trabajadores afiliados al IMSS, se estimó que con relación a 1982, en el año de 1983 el subsector de MPME disminuyó en promedio su personal ocupado en un 0.6%, mientras que en la gran empresa esta baja fue de 0.5%.

Durante el periodo 1982 a junio de 1992 visto en conjunto, este creció a una tasa promedio anual de 5%, pasando de 2.17 millones de personas ocupadas en 1982 a 3.41 en 1992.

El mayor dinamismo en el crecimiento del empleo le correspondió a la microindustria con tasas de 5.4%, seguido por las medianas y las pequeñas con un 4.1 y 4% respectivamente.

En el caso del número de establecimientos, se dieron tasas negativas en el periodo 1982 hasta junio de 1992, se reflejaron principalmente en la mediana y gran industria. Ver cuadro 6.

Para el periodo en su conjunto, las tasas de crecimiento del número de establecimientos fueron de 5.2% en el subsector MPME y de 5% en la gran industria. Del total de establecimientos manufactureros a la microindustria le correspondió en 1982, 77.6 y en 1992, 79.4% a la media le correspondió, en 1982, 2.9 y en 1992, 2.6%. Igualmente el subsector de la MPME, en su conjunto, prácticamente no mostró cambios: 98% al inicio del periodo y 98% al final, en junio de 1992.

Si se sumaran a los datos anteriores aquellos establecimientos de la economía llamada subterránea, quien en su mayoría por sus características corresponden al estrato microindustrias, se elevaría el peso relativo de las microindustrias y por consiguiente el del subsector de la MPME.

**CUADRO 6: INDUSTRIA MANUFACTURERA**  
**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATO. 1982-1992**

ESTRATO (1)	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Micro Industria	77.6	77.6	76.5	76.0	77.0	77.1	77.1	77.4	78.5	78.1	79.4
Industria Pequeña	17.5	17.5	18.4	18.7	18.1	18.0	18.0	17.3	16.7	17.1	16.0
Industria Mediana	2.9	2.9	3.0	3.1	2.9	2.9	2.9	3.1	2.8	2.8	2.6
Subsector MPME	98.0	98.0	97.9	97.8	98.0	98.0	98.0	97.8	98.0	98.0	98.0
Industria Grande	2.0	2.0	2.1	2.2	2.0	2.0	2.0	2.2	2.0	2.1	2.0
Total Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: Véase el anexo general II el número de establecimientos por estrato.

(1) Estratificado con base en personal ocupado (Decreto D.O. 3004/1985) (2) Datos a Junio

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del INSS

La participación de las MPME en el producto manufacturero presenta variaciones según la rama y su contribución mas importante se ha dado en los sectores tradicionales, madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprentas editoriales y textiles, en los cuales su participación ha sido superior al 50%.

Esto se explica, porque este tipo de empresas ha estado ubicada en los sectores de subsistencia, mas que aquellas ligadas a los sectores modernos de la economía. Esto lo podemos observar en el cuadro 7.

CUADRO 7: Participación de la MPME en el producto manufacturero en 1980.  
(Porcentajes)

SECTORES	PEQUEÑA	MEDIANA	PEQUEÑA
Productos de madera y corcho	4.8	78.1	82.9
Productos de cuero	12.3	67.4	79.7
Muebles no metálicos	24.8	54.8	78.8
Calzado/Prendas de vestir	11.7	59.1	70.8
Productos alimenticios	6.7	63.4	70.1
Imprentas y editoriales	15.4	50.8	66.2
Textiles	14.2	40.9	55.1
Otras industrias	9.6	34.7	44.3
Productos metálicos	15.2	26.4	43.6
Productos minerales no metálicos	4.2	35.6	39.8
Industria química	13.5	23.3	36.8
Maquinaria no eléctrica	9.2	22.3	31.5
Productos derivados del petróleo y del Carbón	12.9	17.2	30.1
Bebidas	5.5	20.0	25.5
Industrias metálicas básicas	4.2	17.4	21.6
Papel	10.1	11.0	21.1
Productos de caucho	6.3	14.6	20.9
Maquinaria eléctrica	10.3	9.2	19.5
Productos farmacéuticos	5.3	8.5	13.8
Equipo de Transporte	2.8	5.9	8.7
Tabaco	0.4	2.2	2.6
TOTAL	8.2	35.3	43.5

Fuente: J. Casar et al. La organización industrial en México. Siglo XXI ILET México 1990

En los sectores llamados tradicionales se ubican las reparadoras de muebles no metálicos y calzado, lo mismo que pequeños establecimientos de alimentos.

En el caso de la Micro Pequeña y Mediana Industria (MPMI), sobresalen las de menor tamaño como generadoras de empleo. En el caso de las manufacturas destaca sobre todo en la fabricación de muebles y accesorios de madera, como lo muestra el cuadro 8.

**CUADRO 8: INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PERSONAL OCUPADO POR RAMA DE ACTIVIDAD Y ESTRATO 1992 <sup>(1)</sup>**  
(Porcentajes)

RAMA DE ACTIVIDAD	MICRO INDUSTRIA	INDUSTRIA PEQUEÑA	INDUSTRIA MEDIANA	INDUSTRIA GRANDE
Alimentos	20.0	14.7	13.3	10.3
Bebidas	1.3	1.6	2.7	6.3
Tobaco	0.3	0.8	0.9	0.3
Textil	2.4	4.8	7.0	5.1
Prendas de vestir	10.4	12.1	10.7	5.7
Calzado y cuero	5.7	6.6	4.5	2.3
Productos de madera y corcho	2.8	2.5	2.2	0.7
Muebles y accesorios de madera	5.2	4.9	3.2	7.5
Papel	0.7	1.5	2.5	2.4
Editorial e imprenta	8.3	5.0	4.8	1.4
Química	3.2	5.7	6.5	7.1
Refinados de petróleo y derivados del carbon hule plásticos	3.7	7.7	7.2	4.0
Minerales no metálicos	5.3	5.1	3.4	4.3
Metalica básica	1.2	1.9	2.0	2.7
Productos metálicos	17.7	14.3	11.8	6.7
Maquinaria y equipos no elec	4.7	3.7	3.5	1.4
Maquinaria y aparatos elec	2.2	3.6	6.3	19.1
Equipo de transporte	1.4	2.1	2.9	10.0
Otras manufacturas	3.5	2.7	2.9	2.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: véase el anexo general III e: número del personal ocupado por rama de actividad y estrato

<sup>(1)</sup> Datos a junio, estratificado con base en personal ocupado Decreto D. O. 30/04/1995.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del IMSS

En 1992 la aportación de la MPMI al empleo manufacturero fue preponderante en industrias como la de fabricación de alimentos, prendas de vestir, calzado y cuero, muebles y accesorios de madera, productos de madera y corcho, editorial e imprenta, minerales no metálicos, productos metálicos y maquinaria y equipo no eléctrico.

Así, en las industrias caracterizadas por bajas inversiones, intensivas en mano de obra y de modestas dimensiones en términos de capacidad, operan en mayor medida la microempresa y pequeños establecimientos que compiten con plantas de mayor tamaño y de tecnologías más complejas y elevadas inversiones.

La centralización del desarrollo industrial, lleva a una concentración de personas, eso explica porque son las grandes ciudades las que generan un mayor número de empleos y por tanto donde se ubica el mayor número de personal ocupado, como lo muestra el cuadro 9

CUADRO 9: PRESENCIA REGIONAL DE LA MPMI, 1992 <sup>(1)</sup>  
(Porcentajes)

ESTADO	MICRO INDUSTRIA	INDUSTRIA PEQUEÑA	INDUSTRIA MEDIANA	INDUSTRIA GRANDE
Aguascalientes	1.5	1.4	1.9	1.4
Baja California	2.9	3.8	6.2	5.2
Baja California Sur	0.4	0.2	0.2	0.03
Campeche	0.5	0.4	0.3	0.02
Coahuila	3.1	2.7	3.0	5.4
Colima	0.5	0.3	0.2	0.1
Chiapas	1.0	0.4	0.3	0.2
Chihuahua	2.8	2.8	3.4	11.3
Distrito Federal	20.5	23.6	19.2	19.0
Durango	1.4	2.0	2.4	1.1
Guanajuato	7.2	6.5	5.2	2.5
Guerrero	1.1	0.4	0.3	0.2
Hidalgo	1.4	1.4	1.4	1.3
Jalisco	12.0	10.7	8.0	5.3
México	6.4	13.7	17.8	16.1
Michoacán	2.5	1.4	1.2	1.0
Morelos	1.1	0.9	1.1	1.2
Nayarit	0.8	0.2	0.2	0.2
Nuevo León	8.0	8.5	7.8	6.4
Oaxaca	0.9	0.4	0.3	0.6
Puebla	3.5	5.0	4.9	3.4
Querétaro	1.4	1.5	2.0	2.3
Quintana Roo	0.4	0.2	0.2	0.05
San Luis Potosí	1.7	1.7	1.8	1.8
Sinaloa	2.3	1.4	1.2	1.6
Sonora	2.4	1.8	2.1	3.2
Tlaxcala	0.7	0.4	0.3	0.2
Tamaulipas	2.5	1.8	2.7	5.6
Tlaxcala	0.6	0.8	1.6	0.9
Veracruz	3.2	2.1	1.4	2.6
Yucatán	1.6	1.4	1.2	0.8
Zacatecas	0.6	0.3	0.3	0.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: Véase el anexo general IV personal ocupado por entidad federativa y estrato

(1) Datos a junio, estratificado con base en personal ocupado, Decreto D.C. 30/34 1992.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI, con información de IMSS

A nivel de estrato, en 1992 las entidades con mayor volumen de empleo y número de establecimientos microindustriales fueron, en orden de porcentajes Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla, Veracruz, Coahuila, Chihuahua y Baja California, los cuales absorbieron 72.7 por ciento del personal ocupado y 68.8 de las plantas

En las pequeñas y medianas industrias un significativo porcentaje del empleo y establecimientos se concentraron igualmente en Baja California, Distrito Federal, Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León y Puebla.

Dentro de cada entidad el personal ocupado en el subsector registró los niveles más bajos en Chihuahua, Coahuila, Sonora y Tamaulipas. En cambio los porcentajes más elevados se presentaron en Baja California Sur, Campeche, Colima y Quintana Roo.

#### **1.4. Perfil del empresario.**

En la microempresa, los empresarios en la mayoría de los casos, carecen de una formación empresarial, pues desde los inicios de la instalación y desarrollo de empresa, se han desempeñado como "hombres orquesta" al realizar todo tipo de actividades, desde gerente hasta obrero manual. De acuerdo a una encuesta realizada por Nafin e INEGI, refleja lo siguiente: Funge como gerente general el 38%, como propietario un 32% y como director general el 20% y como miembro del consejo administrativo solo el 8%. Cabe señalar que una estructura más acabada lo muestra la industria de la confección en donde se encontró que una mayor porción de los empresarios se designaba como gerente general, contrastando con la industria metalmeccánica en donde el porcentaje es menor<sup>13</sup>. No se han interesado en la capacitación, pues además de considerarlo un costo de operación la reciben al momento de realizar sus actividades.

Esta carencia de vocación empresarial sustentada en el perfil de los dueños de los establecimientos o empresas tal vez tenga que ver con el nivel educativo del empresario. En cuanto a sus antecedentes académicos se refiere en el 56% de los casos, el empresario recibió educación universitaria o se graduó y solo el 11% de ellos recibió educación primaria o secundaria<sup>14</sup>. En el caso de la industria del plástico el 63% cuenta con educación universitaria, lo que contrasta con la industria metalmeccánica en donde el 36% sólo tenía formación básica.

En cuanto a capacidad tecnológica se refiere, en la mayoría de los casos, esta se adquiere por medio del autoaprendizaje y el hecho de que estén participando en sus negocios ha sido por influencia familiar, es decir, ya estaban trabajando con sus padres que eran comerciantes o empleados. Antes de su establecimiento la ocupación de los empresarios había sido la de profesionistas independientes, en un 30.5%, de empleados 27.3% o comerciantes 17.2% y sólo un bajo porcentaje había tenido otro negocio<sup>15</sup>. Ello se correlaciona

(3) Saio Grabinsky, La Empresa Familiar: FOC, S.A. de C.V. 1992.

(4) Ruiz Durán Clemente y Zubiran Schadier Canós, Cambios en estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México. NAFINSA. Pág. 71. 1992.

(5) Ruiz Durán Clemente y M. Suro Kapam, Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México. Pág. 25-32. NAFINSA, 1993.

con la causa fundamental por la que dichos empresarios establecieron sus trabajos, que argumentan en terminos generales que, fue el conocimiento del negocio lo que los llevó a emprender este tipo de actividad

Ademas de los ingresos que tienen por parte de la empresa, otra fuente lo es "otro negocio", "inversiones" o salarios que perciben de otra empresa

Su baja o nula calificación de mano de obra en la mayoría de las microempresas, y la poca importancia que se le da a la información técnica y a la obtención de equipo adecuado de acuerdo a sus necesidades

En la mayoría de los casos, el 52% aproximadamente, de las microempresas se encuentran ubicadas en un local propio, en estos, la mitad de los empresarios viven en el mismo local donde realizan sus actividades. En el caso de la pequeña y mediana empresa cambia un poco la situación en donde cerca de la mitad de los medianos empresarios son propietarios del local donde se encuentra su empresa y solo el 5% aproximadamente vive en el lugar donde trabaja. La mitad de las empresas medianas están organizadas en sociedades sin miembros familiares.<sup>(8)</sup>

Esta situación empresarial nos da una idea de las condiciones en que se desarrolla la microempresa, alguna de las razones por las cuales ha trabajado con baja productividad y por lo tanto reducidos márgenes de ganancia, lo cual de alguna forma ha limitado su capacidad de ahorro e inversión. Como se ve, es la microempresa la que enfrenta más problemas, pues el trabajo de los parientes directos del propietario (esposa, hijos, hermano, etc.), limita el desarrollo de ésta. Tomando en consideración lo anterior, aun cuando se trabaje con dos o cinco familiares se deberían distribuir cargos a cada uno de los integrantes, desde el gerente hasta el obrero manual, esta sería una forma (entre otras) de contribuir a extender la tan señalada cultura empresarial en donde se desarrollarían actividades que contribuirían a mejorar sus pequeños negocios

## CAPITULO II

### LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y EL FOMENTO A LA MPME EN MEXICO 1983-1994

*La discusión acerca del papel que las empresas de diferente tamaño han jugado en el proceso de desarrollo económico han merecido poca atención por parte de los analistas del sector manufacturero. Posiblemente esto se deba, a que la gran empresa fue el sector privilegiado durante la fase de industrialización sustitutiva, cuyo auge se dió durante el periodo 1940-1970, cuestionado en la década de los ochenta, con el surgimiento de la crisis de la balanza de pagos.*

*En este ambiente, donde el actor principal es la gran empresa, el análisis de las potencialidades de la pequeña empresa, se fueron postergando. Las posibilidades para este tipo de empresa, se veía como alternativa para las regiones atrasadas, en donde el objetivo de la producción industrial era la creación de fuentes locales de trabajo, y a la producción para su abastecimiento, sin tomar en cuenta las diversas modalidades de inserción en el resto de la economía.*

*Si observamos el cuadro 1, es evidente que el número de establecimientos de la microempresa se redujo de 124,607 en 1965 a 64,590 en 1985; hacia 1990 esta se recuperó ascendiendo a 86,901.*

CUADRO 1

Número de establecimientos industriales 1965-1990

EMPRESA	1965	%	1975	%	1985	%	1990	%
Micro	124.607	92.1	106.601	89.9	64.590	76.1	86.901	77.5
Pequeña	8.336	6.2	9.074	7.6	15.856	18.7	19.408	17.3
Mediana	1.450	1.1	1.811	1.5	2.628	3.1	3.364	3.0
MPME	134.395	99.4	117.486	99.0	83.074	97.9	109.693	97.8
Grande	763	0.6	1.156	1.0	1.828	2.1	2.474	2.2
Total	135.182	100.0	118.543	100.0	84.902	100.0	112.167	100.0

Fuente: 1965 y 1975 Censos industriales de esos años; 1985 y 1990. Secof. Dirección de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional.

Aunque se redujo la cantidad de establecimientos de la MPME, durante el periodo 1965-1985, ésta controla un número mucho mayor en relación a la gran empresa. Mientras que en 1965 existían más de 134 mil establecimientos de la micro y pequeña empresa, en 1975 la cifra no llegaba a 118 mil. Por otra parte, los establecimientos de las empresas grandes vieron incrementado su número de 793 a 1.156 durante el mismo periodo. En cuanto al empleo, y tomando como referencia, los mismos años, es decir de 1965 a 1990, su participación total pasó de 23.9 a 10.9%, como se observa en el cuadro 2.

CUADRO 2

Personal ocupado en la industria manufacturera 1965-1990

Empresas	1965	%	1975	%	1985	%	1990	%
Micro	321.479	23.9	282.756	17.1	270.731	10.8	362.816	10.9
Pequeña	321.390	23.9	349.858	21.1	597.376	23.8	729.127	21.8
Mediana	224.107	16.7	281.220	17.0	408.126	16.2	530.586	15.9
MPME	886.976	64.5	913.834	55.2	1,276.233	50.8	1,622.529	48.6
Grande	476.534	35.5	740.547	44.8	1,235.257	49.2	1,717.005	51.4
Total	1,343.510	100.0	1,654.381	100.0	2,511.490	100.0	3,339.634	100.0

Fuente: 1965 y 1975 Censos industriales de esos años; 1985 y 1990. Secof. Dirección de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.

Es necesario señalar que estas cifras están subestimadas, pues a juzgar por la información disponible, la micro empresa del sector informal registró un gran dinamismo, sobre todo en los últimos años.

## *II.1 El Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) y el apoyo a las MPME.*

A principios de la década de los setentas, las debilidades internas de desarrollo, del país, se hicieron patentes en todas las ramas de la economía. El estado mexicano alentó el crecimiento asumiendo la responsabilidad de la inversión y la producción industrial ante la insuficiencia de inversiones privadas. Se aplicó una política de profundización industrial basada en el modelo de sustitución de importaciones, con el objeto de resolver las necesidades de divisas. (1) Sin embargo el resultado fue un incremento en las importaciones.

La crisis del financiamiento, la espiral inflacionaria que se desató, la descapitalización de muchas empresas el creciente endeudamiento externo y los déficit financieros del estado provocaron una severa crisis. Y aunque el gobierno intentó fomentar las exportaciones, se anunciaban todavía programas oficiales de sustitución de importaciones, las cuales se constituían en una diversificación industrial la cual se dio fundamentalmente en la industria química y en el equipo de transporte. En las primeras etapas, el modelo funcionó como se esperaba, es decir, se aumentó la diversificación y se redujo el coeficiente de importación. Sin embargo, la profundización del modelo requería de una mezcla de sustitución de importaciones más competitiva (en bienes intermedios y de Capital) para permitir un aumento en las exportaciones capaz de financiar el proceso.

El gobierno optó por una profundización industrial con base al modelo de sustitución de importaciones, bajo la hipótesis de que se resolverían las necesidades de divisas. Pero como la industrialización se llevó a cabo sin modificar los parámetros de importación (por medio de cambios tecnológicos) las compras al exterior se incrementaron, lo cual condujo a

(1) Secofi. Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1978-1982. México, 1982.

una crisis de la balanza de pagos a principio del ochenta, derivado de la falta de una plataforma exportadora estable que pudiera financiar el incremento de las importaciones

El estado continuo con una política proteccionista de industrialización la cual consistió en una carga fiscal muy baja y reducidos precios y tarifas de los bienes y servicios que el estado producía, como: agua, luz, impuestos, etc

Durante el sexenio de José López Portillo, 1976-1982, se pretendió que a través de los recursos petroleros se impulsara al sector de bienes de capital y favorecer al sector agropecuario, para que el ahorro de recursos financieros por este concepto, sirviera para el desarrollo industrial. Es necesario señalar que durante los años 70's el precio del petróleo registro fuertes alzas logrando alcanzar un nivel de 36 dólares por barril en 1980, esto llevo a que el periodo de 1979 y 1981, se le definiera como el boom petrolero, el PIB alcanzo tasas de crecimiento promedio anual de 9.2% en terminos reales, es decir por encima del nivel historico. El dinamismo de la economía fue impulsado por el rapido desarrollo del sector petrolero, el cual creció a una tasa promedio anual de 24%. El crecimiento de la industria manufacturera, y del sector agropecuario estuvieron muy por debajo del conjunto de la economía (7.5 y 3.6 por ciento promedio anual respectivamente)

Durante el periodo 1977-1980, la balanza comercial manufacturera registro 63,300 millones de dólares por concepto de importaciones, frente a 15,265 millones de dólares por exportaciones. (Ver cuadro 3)

El basar el auge económico en el precio del petróleo e interpretar las tasas de interés internacionales como un fenómeno pasajero llevo al gobierno a recurrir masivamente al endeudamiento externo (que en 1976 era de 26,100 millones de dólares y para 1982 ascendió a 86,179 millones de dólares) <sup>(1)</sup>, con la finalidad de continuar con la política proteccionista hacia la industria.

(2) Gurria T., José Angel. La política de la deuda externa. Fondo de Cultura Económica, México, 1983

**CUADRO 3**

**Balanza comercial manufacturera en México 1975-1993**

(en millones de dólares)

<b>Año</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>
1975	8.837	2.044
1976	9.466	2.363
1977	7.876	2.947
1978	10.889	3.590
1979	17.414	4.272
1980	27.121	4.456
1981	36.450	5.103
1982	22.402	4.387
1983	11.600	7.239
1984	16.228	9.379
1985	20.666	8.692
1986	18.205	11.595
1987	19.414	15.290
1988	29.271	18.047
1989	35.973	19.498
1990	45.290	22.706
1991 p/	75.345	54.285
1992 p/	93.745	61.469
1993 p/	47.939	33.346

p/ = Cifras preliminares. Para 1993 datos al mes de Julio.

Fuente: Informe de gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1993. Anexo y Banco de México.

En los años ochenta, el surgimiento de la crisis en la balanza de pagos llevó a cuestionar el modelo de la sustitución de importaciones. Podemos argumentar que el fracaso de este modelo se debió a la falta de definiciones estratégicas, entre otras. Las de modificar las bases de sustentación por la vía tecnológica, en un momento en el que el resto del mundo se estaba afinando a los esquemas de especialización manufacturera. Esto dió como resultado

un cambio en la política económica que busco una reorientación industrial fundamentada en la promoción de exportaciones.

El funcionamiento de este nuevo modelo de industrialización se baso inicialmente en la reducción de la demanda interna a través de la reducción del gasto público y un tipo de cambio subvaluado con el objeto de disponer de una mayor oferta de bienes exportables. Con este fin se emprendio un esfuerzo de reestructuración, cuyo objetivo fue liberar el mercado interno para incrementar su competitividad y consolidar la política de exportación. El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, perseguía entre otros objetivos, incrementar la generación de empleos productivos permanentes, mejorar la balanza de pagos, impulsar el desarrollo regional equilibrado y una mayor integración de la economía nacional.

Bajo estas perspectivas, en 1978 con el apoyo de la banca de desarrollo fue creado el programa de apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI) el cual concentro fideicomisos ya establecidos por Nafin desde 1953, tales como el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), fundado en 1954, el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), creado en 1968; el Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades, Industrias, Centros Comerciales (FIDEIN), fundado en 1970 y el Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC), establecido en 1972.

En una primera etapa, la gestión de Nafin se enfoco principalmente a las obras publicas de infraestructura y posteriormente fungio como agente financiero del Gobierno Federal en el exterior para contratación de créditos y participo en varios proyectos gubernamentales. En lo que respecta al PAI, su aplicación se realizo en cuatro fases trianuales que comenzaron en 1978, 1981 y 1987, impulsando la asistencia técnica; estudios de preinversión, naves industriales entre otros<sup>13</sup>. En ellas intervino el Banco Mundial con asesoria y créditos.

(3) Cuatro años de operación PAI Pequeña y Mediana Industria. Num. 1 Julio-Agosto 1980. Pag. 7.

En los hechos, dichos fideicomisos no contribuyeron a mejorar el limitado acceso al crédito de las empresas más débiles, y la banca comercial se limitó a otorgarlo sólo a las medianas empresas. Cabe mencionar que desde la creación del FOGAIN, y con el funcionamiento del PAI, el crédito ha sido insuficiente y solo benefició a unos miles de empresas, en su mayoría de tamaño mediano.<sup>(4)</sup>

En una encuesta realizada por FOGAIN con los clientes a quienes otorgó créditos, estos informaron que 67% de sus necesidades financieras las cubrían con recursos propios.<sup>(5)</sup> Con ello se reconoció que la pequeña y mediana industrias financiaron con créditos bancarios solo 15% de su producción, lo que manifiesta grandes dificultades para el acceso al crédito institucional.<sup>(6)</sup> En 1989 los fondos de fomento industrial y el PAI se fusionaron a NAFIN. Todos sus programas de crédito por medio de la banca comercial se redujeron a seis: el de la micro y pequeña empresa (Promyp), el de modernización, el de desarrollo tecnológico, el de infraestructura industrial, el de mejoramiento del ambiente y el de estudios y asesoría. Las reglas de operación de estos programas se publicaron en junio de 1990.<sup>(6)</sup>

Los objetivos planteados en el programa de FOGAIN quedaron solo en proyectos, los cuales consistían en: fomentar el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña encausando en forma que pudiera contribuir a los propósitos consignados en el Plan Nacional de Desarrollo y el PRONAFICE, como por ejemplo impulsar una estrategia de cambio estructural promoviendo el desarrollo integral de la industria. Ello mediante la ejecución de una política que conjunte las acciones de los sectores público y privado para que apoyen y promuevan la instalación y desarrollo de las empresas de este subsector industrial, al mismo tiempo, permitan aprovechar su capacidad para contribuir a la recuperación económica y al cambio estructural del aparato productivo, a través de la generación de empleos, la producción

(4) En 22 años de FOGAIN otorgó créditos a 10,700 empresas que representaban el 14% de las elegibles: 60% medianas y solo 9% del total de las pequeñas. Véase Banco Mundial, Mexico: Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies, Washington 1979 pag. 51 y en especial el anexo IV, págs. 103-121.

(5) FOGAIN: Principales características y problemas de la industria mediana y pequeña, México febrero 1980 pag. 19 Cuadro 3 pag. 71.

(6) Nafin: programas de apoyo crediticio. Reglas de operación, México julio de 1990, y Nacional Financiera y el impulso al desarrollo del micro y pequeño empresario, en El mercado de valores num. 21, México: 1 de noviembre de 1990, págs. 14-18.

de bienes prioritarios, el desarrollo regional y la ampliación y consolidación de una base empresarial nacionalista e innovadora. Al mismo tiempo se señala que las prioridades se determinarían de acuerdo al tamaño de la empresa en virtud de las carencias de recursos, siendo la micro y pequeñas las de preferencia para el otorgamiento de los apoyos previstos en los programas

Aún cuando el discurso ha estado presente durante décadas un "real" interés gubernamental para promover la MPME, se da hasta 1985, se anuncia un programa para su impulso, bajo el nombre de Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, (abril de 1985) <sup>(7)</sup> Se establecieron los siguientes objetivos:

- a) Incrementar el promedio de eficiencia en las pequeñas y medianas empresas mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos
- b) Mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios

Las principales herramientas del programa para lograr los objetivos citados fueron:

- a) Promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios de las PME cuyas funciones permitieran lograr mejores condiciones de materias primas, maquinarias y equipo, suministros y servicios generales, así como promover la creación de bancos de desperdicios industriales con el fin de inducir su reciclaje y preservar el medio ambiente

(7) Ver El decreto que aprueba El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, en el Diario Oficial, del 30 de abril de 1985

- b) *Impulsar el desarrollo tecnológico en las PME mediante un programa de riesgo compartido con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt); la integración de organizaciones sectoriales y regionales para fomentar una mayor productividad; el desarrollo de un banco de tecnologías transferibles a escala nacional e internacional; el establecimiento de bancos para utilización de maquinaria y la interrelación de instituciones de investigación científica y tecnológica*
  
- c) *Promover el uso de asistencia técnica mediante la difusión de apoyo del gobierno federal a las PME, así como promover, establecer y consolidar asociaciones de empresarios*
  
- d) *Inducir, mediante programas de capacitación, una mejor administración y una mayor productividad en los trabajadores.*
  
- e) *Para lograr un mejor acceso de las PME a los recursos financieros preferenciales se recomendaba unificar criterios de las diferentes instituciones financieras promotoras de las mismas; fortalecer en las empresas públicas mecanismos de descuento para favorecerlas; propiciar uniones de crédito; crear fondos federales y estatales en su apoyo; establecer en la banca comercial programas especiales para este tipo de empresas; y desarrollar incentivos fiscales para ellas.*
  
- f) *Las empresas públicas tratarían de identificar productos que pudieran suministrar las PME y tratarían de acelerar los procedimientos para adquirirlos en dichas empresas.*
  
- g) *El programa sugería también la creación de grupos de subcontratación con el fin de establecer vínculos industriales y promover una mejor interrelación entre las PME y las grandes compañías.*

- h) Establecer asociaciones para llevar a cabo la comercialización.
- i) Promover líneas especiales de crédito para fomentar exportaciones directas e indirectas
- j) Crear nuevas zonas para el establecimiento de PME en el país.
- k) Establecer un sistema de información para las PME.

En 1988 se consideró que el apoyo debería concentrarse en la Microindustria, y se creó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, enero de 1988 (8). Esta Ley tuvo entre sus principales objetivos la simplificación de los procedimientos administrativos para permitir la creación de microindustrias y en establecer estímulos económicos para el surgimiento de nuevas microindustrias. Esto de alguna forma alento el crecimiento en el número de establecimientos de este subsector (ver cuadro 4)

CUADRO 4

Número de empresas apoyadas por los programas de descuento

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Sector manufacturero	7 434	11 456	10 098	18 309	26 197	39 386
Microempresa	956	6 258	5 485	9 547	16 201	27 611
Pequeña empresa	5 130	4 359	4 181	8 344	9 424	11 129
Mediana empresa	1 115	604	356	209	267	317
Grande empresa	223	235	75	209	305	325
Total	7 434	11 456	12 753	54 364	93 083	128 045
Monto crédito	N.D.	2 100	2 800	12 200	23 300	33 000
Equivalencia dólares	N.D.	67	903	3 936	7 516	10 645

N.D. No disponible

Fuente: Nafin

(8) Véase "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria: Exposición de motivos" en el Diario Oficial, del 26 de enero de 1988.

Es necesario señalar que del total de empresas apoyadas, el 62% corresponde a microempresas, el 36% a pequeñas empresas, y el 2% restante a medianas y grandes empresas. Este cambio preferencial, hacia la microempresa lanzando por el gobierno en 1988, modificó los objetivos y condiciones de apoyo financiero concebido por Nafin. Los programas de apoyo crediticio se orientaron a las microempresas y pequeñas empresas y no a las grandes o, paraestatales, o mixtas, como en los años anteriores.<sup>(9)</sup>

## ***II.2 El Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) y Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, para el periodo de 1990-1994.***

En 1989 el gobierno de Carlos Salinas de Gortari publicó su Plan Nacional de Desarrollo (PND), el cual contiene los pronósticos y las metas del sexenio. EL Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide), se centró en fomentar los sectores privados y sociales afín de lograr un crecimiento económico. Bajo estos objetivos, el apoyo hacia la MPME ocupa un lugar destacado, por ser gran generadora de empleo.<sup>(10)</sup> En este sentido el gobierno seleccionó dos formas para analizar apoyos a la MPME. La primera fue el financiero a través de Nafin, del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomex), y de Secofi, y la segunda forma a través del tecnológico por medio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

Bancomex administró el Programa para la Modernización, el Desarrollo en la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPMI), 1991-1994, el cual tenía como propósitos contribuir a superar algunos problemas como es el caso de exportar directamente, debido a que lo hace a través de la gran industria, entre otros. Los apoyos financieros y promocionales se pueden sintetizar en cuatro puntos.

(9) Matier, Jorge. Notas sobre micro, pequeña y mediana industria en México. Políticas de fomento, reestructuración y perspectivas mimeografiado 1994-2000. julio, 1994. Mimeo.

(10) Grupo de trabajo de empleo, Capacitación y Productividad. Por una economía que genere empleos. Estrategia 1994-2000. Julio, 1994. Mimeo.

1. Otorgar tarifas de crédito al exportador.
2. Mecanismos de factoraje al exportador indirecto.
3. Programa de apoyo a empresas de comercio exterior.
4. Programas de apoyo de crédito. (11)

Por otro lado los objetivos de Nafin, son lograr que la MPME alcance elevados niveles de eficiencia, competitividad y que sean autofinanciables para ello otorga garantías, apoya técnicamente y capacita empresarios. Pues el propósito es alentar la inversión privada en proyectos prioritarios, viables y rentables.

En el ámbito tecnológico a través del Conacyt, se pretendió tener un acercamiento entre la MPME con instituciones superiores y escuelas técnicas, con la finalidad de que estas empresas tuvieran conocimientos de los avances tecnológicos, así como de las nuevas formas de organización empresarial. Así mismo se instrumentó el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, para el periodo 1990- 1994 (12). Este programa señala los principales problemas que enfrenta la industria en general; y la MPME en particular, así como el comercio exterior, sobresale la transformación de la economía mundial, así como las dificultades y obstáculos al desarrollo de la MPME, entre otros. Tomando en cuenta lo anterior se plantearon varios objetivos, entre los cuales destacan:

1. Propiciar el crecimiento de la industria nacional.
2. Lograr un desarrollo industrial más equilibrado.
3. Promover y defender los intereses comerciales de México con el exterior.
4. Crear empleos más productivos.

(11) Nafin a IMEF. Guía para la formación y el desarrollo de su negocio, pag. 104. 1992. (12) Secofi. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994. 1990.

(12) Secofi. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994. 1990.

Se describe además la estrategia estructurada en este programa para cumplir sus objetivos, que esta sustentada en cinco ejes rectores. La internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, promoción de exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.

Las líneas de acción planteadas en este programa señalan la prioridad del desarrollo de la industria nacional, por ello la política industrial y de comercio exterior esta orientada para facilitar la adaptación y ajuste de la industria a los cambios de los procesos productivos, a las variaciones en los precios relativos derivados de la apertura comercial, y a la reestructuración de los mercados nacionales e internacionales, algunos lineamientos a seguir son :

- Hacer mas estrecha la relacion entre la estructura industrial y los programas sectoriales.
- Fomento a la MPME
- Desarrollo comercial e industrial.
- Promoción de las exportaciones

El Estado asumió el papel de promotor y emprendió una revisión del marco regulatorio de la actividad económica, a fin de suprimir obstáculos que inhiban el desarrollo de las iniciativas del sector social y privado de la economía.

El programa señala la siguiente problemática que afecta directamente a la MPME:

- Adolecen de una limitada capacidad de negacion y de gestión.
- No cuentan con un nivel tecnológico apropiado, ni con mano de obra calificada.
- Las exportaciones se ven restringidas por los bajos volúmenes de producción y la baja calidad, necesarios para competir.

Conociendo las condiciones de este sector en general y a la microindustria en particular, se especificaron algunas líneas de acción que se ajustaran a la MPME encaminadas a alcanzar un desarrollo tecnológico, la capacitación de recursos humanos a través de las siguientes medidas

a) Mejorar la productividad y calidad, con una política de desarrollo tecnológico y calificación de recursos humanos orientada a mejorar el quehacer de la planta industrial.

b) Facilitar la transferencia de la tecnología, adecuando la regulación correspondiente, y eliminando los controles excesivos y permitiendo el acceso de las empresas del país a tecnologías que sean competitivas a nivel internacional

c) Facilitar la adaptación y asimilación tecnológica en 125 empresas, sobre todo en las pequeñas y medianas, buscar soluciones concretas nacionales en áreas como envase y embalajes, biotecnología y desarrollo de nuevos materiales. Para ello los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial ampliarán sus servicios profesionales y su capacidad de desarrollo tecnológico.

d) Promover el financiamiento para el registro de patentes Internacionales y para la construcción de prototipos para MPME, así como para inventores independientes.

e) Impulsar la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas y brindar especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación. A fin de apoyar, el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecerán bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

f) Fomentar la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, procurar la unificación de los criterios operativos de diversos fondos de fomento.

g) Promover la vinculación MPME con grandes empresas y centros de desarrollo tecnológico, a fin de que el acceso y la asimilación de tecnología adecuada permita reincorporarse al proceso de modernización de la economía. Con este propósito, el Fondo de Información y Documentación para la Industria aportará a la pequeña industria apoyos específicos sobre información tecnológica y de ingeniería

h) Reforzar la infraestructura para la MPME en parques y corredores industriales, con el objeto de vincularla con la industria maquiladora

Estas medidas solo fueron efectivas a medias, pues los objetivos planteados burocrataron aun mas los medios canalizados al apoyo de este subsector industrial. Además de no considerar que la organización empresarial de tipo familiar limita la incorporación a cadenas productivas y tampoco es posible vincular la MPME, como complemento de la gran empresa, esto debido de alguna manera a la inexistencia de la llamada cultura empresarial.

### ***II.3. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.***

El programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994), en un breve diagnóstico de la industria, se reconocieron defectos y deficiencias, subrayándose las regulaciones excesivas y las estructuras monopólicas y oligopólicas en contra de objetivos como lo eran las cadenas productivas <sup>(13)</sup>

En 1990, la Secofi anuncia la elaboración de un nuevo programa para el Desarrollo y Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Industria dándose a conocer el 28 de febrero de 1991. En el que se afirma que existe un especial interés en formar empresas integradoras, principalmente en escala internacional y apoyar a ciertas ramas, como la de prendas

(13) Comercio Exterior, Vol. 40 Num. 2 México, Febrero de 1990, pag. 164-177

de vestir, calzado y cuero, muebles y plásticos. Se propone que las microindustrias sean realmente competitivas y se constituyan en una plataforma para la exportación. Mediante el otorgamiento de créditos se pretende inducir cambios cualitativos en la estructura productiva.

Los objetivos específicos consisten en

- 1 - Elevar su nivel tecnológico y de calidad
- 2 - Profundizar los medios de desregulación, descentralización y simplificación administrativa
- 3 - Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, y apoyar la descentralización.
- 4 - Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en menores requerimientos de inversión.
- 5.- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

La estrategia de este programa se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial, lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

El fomento de las empresas del subsector debe concentrarse en un incremento sustancial de eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia.

Las líneas de acción establecidas en este programa describen los mecanismos y procedimientos que el Gobierno Federal estructuró para dar cumplimiento a los objetivos del mismo.

**Uno de los lineamientos de este programa es impulsar y apoyar los diferentes tipos de organización interempresarial. Se estimulará la creación de agrupaciones de microindustrias bajo la figura de las Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público.**

Además, en coordinación con la Comisión Nacional Bancaria, se fomentará la constitución y fortalecimiento de uniones de crédito industrial y mixtas entre la MPME, para facilitarles el acceso al crédito, así como la realización de actividades comunes en beneficio de sus integrantes.

Con la finalidad de contrarrestar los inconvenientes de las reducidas escalas de sus compras de las empresas del subsector y de mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución, el Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC), y el Banco Nacional de Comercio Exterior, brindará apoyo a estas agrupaciones con información oportuna sobre las alternativas de proveduría y Mercado. Además, esta institución financiera propiciará la formación de centros para la adquisición de materias primas e insumos de importación.

Se impulsará la formación de Empresas Integradoras de Industrias micro, pequeñas y medianas, con la finalidad de incrementar su capacidad de crédito, de gestión y organización, así como su concentración.

Otro de los lineamientos sobresalientes de este programa es el que se refiere a la tecnología de las MPME. Se señalan los centros de investigación y desarrollo tecnológico, así como otras instituciones que coordinadas entre sí se encargan de proporcionar los implementos necesarios al subsector en lo referente a la tecnología.

Se plantea una coordinación con los centros de investigación y desarrollo tecnológico a cargo del Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología (Conacyt), así como con Instituciones de Educación Tecnológica, dependientes de la Secretaría de Educación Pública y las Universidades. La información de estos centros y escuelas de educación tecnológica girará en torno a las formas de hacer compras, la adaptación y asimilación de

tecnología, selección de maquinaria y equipo, materias primas e insumos, sistemas de control de calidad, desarrollo de nuevos productos entre otros.<sup>(14)</sup>

Otro de los lineamientos de acción de este programa era el de promover la cultura de calidad total con una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo, diseño, manufactura, venta, distribución y servicio. En colaboración con la Dirección General de Normas de la Secofi, se pretendía estimular la adopción de normas oficiales como instrumento impulsor de calidad.

Dentro de los lineamientos de financiamiento establecido en el programa, se menciona que el crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la MPME. El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad. Uno de los propósitos fundamentales que este importante núcleo de empresas que aun se encuentran al margen del financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y unipersonal. Se apoyará preferentemente a las micro y pequeñas, independientemente de la actividad que realicen, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito.

La banca de desarrollo canalizará financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros, en condiciones favorables, a las agrupaciones microindustriales que se constituyan como sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocido por la Secofi, para apoyar la realización de actividades comunes en beneficio de los asociados.

Aun cuando el programa planteó la coordinación entre agentes para otorgar apoyo en términos generales a la MPME, esto solo se cumplió a medias, sobre todo si tomamos en cuenta que la micro y pequeña empresa no son sujetos de crédito, pues existe un desconocimiento de este tipo de apoyo gubernamental y quienes lo conocen se han visto limitados, por la gran cantidad de obstáculos y trabas que le exigen para otorgarlo, y por otro lado la

(14) Existe una gran colección (editada por Nafin en coordinación con escuelas superiores) dedicada a la MPME (libros, revistas, manuales, folletos, etc.) la cual orienta sobre los grandes y pequeños negocios.

cantidad de obstáculos y trabas que le exigen para otorgarlo, además las altas tasas de interés que en muchas ocasiones superaron a las de la banca comercial <sup>(15)</sup>. El otorgamiento de créditos a la MPME, recayó principalmente en Nafin y en menor medida en la banca múltiple.

#### ***11.4 El Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) como medio de apoyo a la MPME.***

A finales de los ochenta, la política de iniciación a la participación social de los sectores sociales puso en marcha programas y apoyos al sector productivo, con la intención de resolver las dificultades de inversión y productividad.

El Pronasol, surge como instrumento del gobierno para combatir la pobreza extrema, en especial se pretendía atender al sector indígena, a los campesinos de bajos recursos y a los grupos populares urbanos. Se intentaba atender principalmente problemas de alimentación, regulación de tenencia de la tierra y vivienda agua potable, infraestructura agropecuaria y el empleo.

Con este cambio, en las formas de organización en términos generales se señala la reforma del Estado, que ésta deja de ser "Un Estado propietario y se transforma en un Estado Solidario". <sup>(16)</sup>

En cuanto a la industria, el objetivo era trasladar recursos de empresas, y actividades no prioritarias, resolver necesidades más urgentes, estimulando la creación de nuevas formas de organización empresarial.

(15) *Límites, Mercos y Pequeñas Empresas, por sus altas tasas y excesivos límites. El Universal, Mercedes 7 de Julio de 1990* Pág. 7  
(16) *Esposá Viterasi Oscar, O.P. Supra, nota 1* Pág. 11-20

La instrumentación financiera técnica de apoyo al sector productivo se realiza a través de Empresas de Solidaridad (ES), institución descentralizada en la Secretaría de Desarrollo Social creada en 1991. (17)

Empresas de Solidaridad tenían el propósito de apoyar al desarrollo de proyectos colectivos para mejorar la producción, mediante esquemas de financiamiento accesibles a sectores sociales, para que se puedan incorporar a la actividad económica que la apertura le impone.

Este programa fue diseñado para apoyar iniciativas colectivas de creación de microempresas en diversos sectores de actividades. El objeto central es contribuir a la generación de empleos. Los sectores receptores de los apoyos son agropecuario, manufacturero, pesquero y servicios. El programa se dirige a un estrato de población necesitado de experiencia en mercadotecnia y en cuestiones fiscales y administrativas. Al mismo tiempo, que carece de acceso al financiamiento de otras instituciones, al no reunir los requisitos exigidos. De esta forma, parte de la colaboración inicial entre Empresas de Solidaridad y los grupos demandantes consiste en darle forma y factibilidad a las iniciativas de los actores, es decir, que sea un proyecto viable, según informes de Nafin; durante 1992 se recibieron 2 mil 845 solicitudes, de las cuales 996 no pudieron ser apoyadas al no cumplir con los requisitos mínimos de un proyecto. El resto fueron aprobados.

Empresas de Solidaridad aporta hasta un máximo de 35 % de los recursos para el proyecto y se espera un promedio de 5 años para la recuperación de los recursos. La aportación por parte de ES puede canalizarse a través de aportaciones directas o por créditos vía fondos regionales de solidaridad.

(17) Val Blanca del Enríque. Empresas de solidaridad. El economista mexicano octubre - diciembre de 1993 pag. 15-21. Revista del Colegio Nacional de Economistas.

Los requisitos para la aprobación de los proyectos fueron:

- Que la iniciativa sea presentada por un grupo de personas físicas o morales.
- Que los objetivos del proyecto, el perfil y su factibilidad sean claros.
- Que se constituya legalmente una organización para efectos del proyecto
- Que definidas las aportaciones de la organización, que pueden estar constituidas por un local, maquinaria, capital y el personal.

La garantía que Empresas de Solidaridad exige se relaciona con la aportación inicial de recursos, ya sean materiales o económicos, más que la posibilidad de reembolso del crédito, como es el caso de los apoyos de otras instituciones. En caso de fracaso de un proyecto, ES, recupera los momentos aportados hasta donde es posible, generalmente con la venta del capital fijo de la microempresa apoyada.

El seguimiento y la evaluación estuvo a cargo de representantes estatales, los cuales realizaban visitas a las empresas. La finalidad era seguir la problemática de las empresas, para otorgar apoyos mediante la constitución de fondos y contratar servicios de asesoría y capacitación, generalmente capacitación técnica de administración y contabilidad. Esto servicios iban por cuenta de la empresa.

Se formaron fideicomisos con otras instituciones como Nafin y Banrural, bajo el criterio de selección geográfica, rama económica y sector poblacional (de bajos recursos).

Los requisitos para otorgar financiamiento fueron:

- Información contable de la empresa.
- Presentar la solicitud del proyecto
- Garantías, en términos de la cobertura de los apoyos de crédito.

Es necesario señalar, que la gran mayoría de los empresarios, no pudieron recurrir a este programa, debido a que los requisitos establecidos no fueron cubiertas y prefirieron seguirse manteniendo en la clandestinidad o porque no pudieron organizarse para presentar un proyecto

La finalidad del programa era la creación de microempresas, ya que otras instituciones apoyan a empresas ya existentes mediante créditos. En este sentido las aportaciones financieras, por parte de la institución, se realizaban de manera directa, en la medida en que el sector poblacional al que se dirige no tienen acceso al sistema de crédito de la banca del primer piso.

Muchas de las microempresas que se constituyeron bajo el Esquema de Solidaridad, tenían una base familiar y se relacionan con actividades productivas en sectores de bienes de consumo básico (talleres de costura, talleres de artesanías, industria alimentaria, elaboración de dulces, derivados lácteos, etc.) En el caso de microempresas textiles las actividades son variadas, desde la confección hasta la fabricación de ropa de tipo artesanal. En el caso de labores artesanales, la diversidad está en razón de la ubicación geográfica de las microindustrias y de la tradición artesanal de la región. En menor grado, en cuanto a diversidad de actividades, están los sectores de cuero y calzado, muebles de madera, muebles rústicos e industria metalmeccánicas.

Durante 1991, Empresas de Solidaridad apoyó 232 empresas en 29 Estados del país. Según estimaciones se señala haber generado un Mil 595 empleos permanentes y un mil 600 temporales. Del conjunto de empresas apoyadas en este año, las tortilleras y molinos y los fabricantes de ladrillos constituyen la mayor proporción. El resto está compuesto por microempresas de servicios, de Mantenimiento (talleres) de limpieza, turísticas y artesanales y Otros sectores (Ver cuadro 5)

CUADRO 5

SECTOR	Nº EMPRESAS	MONTOS OTORGADOS	UBICACION
Textil: Diseño, corte y confección de ropa Talleres de costura, maquila	10	N\$ 72' 78' 00	Zacatecas, Morelos, Edo. Mex., Veracruz
Transporte: Servicios de transportes aéreo y de carga	3	N\$ 1' 034' 00	Michoacán, Edo. Mex., Tlaxc.
Muebles y artículos de madera Fabricación de muebles rústicos fabricación de caías y formas de madera taller de carpintería	9	N\$ 798' 264' 00	Chihuahua, Colima, Durango, Morelos
Industria del calzado: Fabricación y ventas de calzado, rehabilitación de fábrica de zapatos	4	N\$ 352' 623' 00	Colima, Tlaxcala, Sonora, Yucatán
Industria Alimentaria: Producción y comercialización de aceites, fabricación de alimentos, de tortillas, hidratación de carnes, construcción de molinos para nixtamal y tortillas	21	N\$ 1' 081' 701' 00	Chihuahua, Hidalgo, Morelos, Michoacán, Gto., Tamaulipas, Oaxaca, Yucatán
Maquinaria y mantenimiento de equipo: Servicios de mantenimiento de equipo industrial, talleres de mantenimiento de maquinaria pesada, servicios mecánicos, adquisición y renta de maquinaria pesada	7	N\$ 3' 669' 326' 00	Chihuahua, Edo. Mex., Jal., Durango, Pueb., Michoacán
Artesanías: Alfarrería, cerámica, obsidiana	7	N\$ 1' 750' 326' 00	Chiapas, Colima, Edo. Mex., Morelos
Otros sectores: Servicios turísticos, cambio de divisas, fabricación de vidrio, escobas, artículos de belleza, materiales para construcción, maquinaria y equipo para lavandería, balones de Fútbol, purificación de agua	19	N\$ 3' 939' 564' 00	Colima, Chihuahua, Edo. Mex., Oaxaca, Tamaulipas, Pueb., Guerr., Mich., Tlax., Son.

Fuentes: Empresas de Capitalización. Informe de actividades 1992. Secretaría de Desarrollo Social, 1992.

Los apoyos otorgados por ES, fueron concentrados en empresas que producen para el mercado interno y en menor medida a las exportadoras. Es necesario señalar que este subsector (microempresas) en gran medida no tiene capacidad exportadora directa y quienes los realizan es a través de medianas o grandes. Por medio del programa ES, fue posible que algunas empresas de este subsector exportaran, tal es el caso de la Unión de Productoras de Flores "El Nardo", ubicada en Emiliano Zapata, Morelos. Integrada por 26 socios productores de flor de Nardo, dichos productores son en su mayoría de extracción campesina, la empresa concreto sus apoyos, un centro de Acondicionamiento y empaque de su producto lo cual les permitió la exportación de una parte de su cosecha a Canadá y Estados Unidos.

En el caso textil, podemos señalar que las diferentes actividades que realizan lo hacen en pequeños talleres con destino al lugar de origen, incluyendo las maquiladoras, ubicándose en mayor medida en "clandestinidad" debido a que sus características se los permiten. Los subsectores que se señalan en el cuadro, son productores consumidores de la misma región, lo que nos hace suponer, que el objetivo del programa ES, fue una medida política más que económica.

En el caso de las artesanías, a la mayoría de estas se les da un uso "suntuario", a excepción de algunos utensilios hechos de barro o pasta, los cuales son consumidos en el mismo lugar de origen, caso contrario sucede con los artículos de "adorno" que en gran medida son de exportación. Este tipo de actividades recibió apoyo en los Estados de Chiapas, Colima, Edo. de México y Oaxaca sin embargo, esto no significa que en esta zona se concentren las actividades artesanales.

Con relación a los apoyos otorgados para el programa ES, durante 1991, fue poco significativo, pues solo llegó a 232 Microempresas, generando 1595 empleos, mientras que los programas de Nafin, durante el mismo año, apoyaron 95 605 microempresas las cuales generaban 412,000 empleos (ver cuadro 6)

**CUADRO 6**  
**DISTRIBUCION DE LOS APOYOS**  
**EMPRESAS SOLIDARIDAD POR SECTORES 1994**

Tortillerías	5
Costura y tejido	15
Autotransporte	4
Muebles y artículos de madera	2
Industria alimentaria	12
Industria del calzado	2
Maquinaria pesada	9
Artesanías	14
Otros sectores	75
<b>TOTAL</b>	<b>138</b>

Fuente: Empresas Solidaridad. Documentos internos.

Aun cuando no se señalan las cantidades destinadas a estos sectores, ni las formas mediante las cuales fueron apoyados, esto es poco representativo, en razón de la cantidad de microempresas existentes en el país. Por otro lado, consideramos que las cantidades en dinero, o en educación, y formación empresarial son mínimas, pues en su mayoría son de tipo familiar, y si existe el interés de estas solo es en relación a créditos baratos, pues poco les interesa la formación empresarial contable.

## CAPÍTULO III

### LA POLITICA DE FINANCIAMIENTO DE NACIONAL FINANCIERA (Nafin) 1980-1995.

En 1934, cuando el Estado refrendaba su caracter de impulsor del desarrollo industrial del país fué creada Nacional Financiera (Nafin), a esta institución se le otorgó la personalidad de agente financiero del gobierno en los mercados de dinero del exterior con el propósito de obtener suficiencia para financiar al propio gobierno y a las entidades de la administración pública, incluido el propio sector paraestatal. Quedo establecido estatutariamente, que a esta institución se le encomendaba el desarrollo del mercado nacional de valores. Función que desempeño casi de inmediato con la emisión de sus propios valores. Sin embargo, no es sino hasta el inicio del decenio de los cuarenta cuando Nafin inaugura sus funciones de promoción industrial directa. De 1941 a 1944 emprende y apoya la creación de la Compañía Industrial de Atenique, de Altos Hornos de Mexico y de Fertilizantes Mexicanos.

En los cincuenta, se promovio junto con el gobierno el desarrollo del llamado Complejo Sahagun: Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Siderúrgica Nacional y Diesel Nacional, empresas pioneras en el país en la fabricación de equipos de transporte ferroviario automotor y de maquinaria textil.

En los sesenta sus operaciones de fomento se limitan a aportes crediticios que solicitan tanto el sector empresarial privado como sus propias filiales y la intermediación de recursos financieros internos y externos destinados a financiar proyectos gubernamentales para la continua ampliación de la infraestructura territorial a cargo del Estado así como para financiar por medios indirectos, la reserva monetaria.

En los setenta, se dió un cambio muy importante que perduró hasta 1981. La institución desplegó una acción de proporciones que pueden calificarse de mayúscula, no solo por los numerosos proyectos industriales que por propia iniciativa promovió, si no también por los productos y el monto de las inversiones involucradas.

A principios de los ochentas, fue la principal institución de la banca de desarrollo que modificó su perfil aceptando el papel de promotor empresarial y de desarrollo industrial. Asumiendo además, un papel complementario con el resto de la banca, la que la consolidó como instrumento del gobierno mexicano para apoyar su política económica y de acuerdo a las necesidades coyunturales. Esta transformación le permitió consolidarse como banca de fomento al servicio del empresariado de los sectores privados y sociales, particularmente de la MPME.

De acuerdo con los objetivos y políticas establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), Nafin pasó por un proceso de cambio estructural definido en tres etapas: Reestructuración en 1989, consolidación en 1990, para preservar avances y sentar las bases para la promoción y el fomento, y en 1991, inició el fortalecimiento de los programas institucionales para apoyar la recuperación económica nacional. A partir de 1991 y en el contexto de este plan estratégico, se identificaron 9 objetivos generales para la institución que son los siguientes:

- 1.- Enfocar la atención de la institución hacia las entidades de menor desarrollo relativo
- 2.- Concentrar la atención hacia las empresas más pequeñas y facilitar su acceso al financiamiento
- 3.- Poner énfasis al apoyo de la infraestructura manufacturera y a la agroindustria

- 4.- **Mantener una operación eficiente y rentable**
- 5.- **Promover las actividades de asesoría capacitación y asistencia técnica.**
- 6.- **Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores**
- 7.- **Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión que permitan atraer recursos externos**
- 8.- **Fomentar las alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras**
- 9.- **Desarrollar una cultura empresarial y esquema de financiamiento en el sector agropecuario.**

**Cabe señalar que estos objetivos generales se implementaron a través de los programas de apoyo a la MPME.**

### **III. 1. Los programas de apoyo a la MPME**

Con la finalidad de brindar apoyo a los pequeños productores, fueron creados una serie de programas, que en algunos casos requirieron de la participación de organizaciones no gubernamentales. Uno de los objetivos fue la de llegar al mayor número de empresas posible. En este sentido la banca de desarrollo ha experimentado una profunda transformación, mientras que en 1987 Nafin, asignó 94% de sus créditos a grandes empresas paraestatales y un 6% a MPME, en 1991 solo el 6% de sus recursos crediticios fueron a apoyar a las primeras mientras que el 94% restante fue canalizado a las segundas a través de bancos comerciales y organizaciones no gubernamentales <sup>(3)</sup>.

Desde 1990, Nafin asigna sus apoyos crediticios a través de programas de descuento integrados en una ventanilla única. Los propósitos, entre otros son los de orientar al empresario en la búsqueda de soluciones a algunos de sus problemas, con el apoyo de los promotores, (que se encuentran ubicadas por todo el territorio mexicano), y a través de las más de 48 representaciones regionales y estatales de Nafin. Así mismo, pone a disposición del empresario, información técnica especializada a través de su biblioteca y centros de información para resolver consultas relacionadas con el mercado de materias primas, tecnologías, disponibilidad de mano de obra y canales de comercialización, así como cualquier otro aspecto de interés, necesario para una adecuada toma de decisiones. Por otra parte se preocupa por fomentar la cultura financiera y empresarial con la finalidad de desarrollar el potencial ejecutivo que todo emprendedor de negocios debe tener, así como elevar su eficiencia organizativa y productiva. Adicionalmente poner en contacto al empresario nacional con los centros de adiestramiento, de mano de obra adecuada a sus requerimientos y necesidades.

(3) Aspe Amelá Pedro El Camino mexicano de la transformación económica Fondo de Cultura Económica PP 85-91 1993

Con base en estos objetivos, fueron creados algunos proyectos como el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, (PROMYP), el cual funciona a través de la banca comercial y las uniones de crédito, otorgando apoyo preferencial a micro y pequeños empresarios los cuales no tienen acceso al crédito de la banca comercial. Como es el caso de pequeños talleres artesanales y las asociaciones de producción informal.

Este programa pretendía de alguna forma responder a las necesidades de empresas, preferentemente de carácter familiar (con cinco trabajadores o menos), en materia de créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, reestructurar pasivos, apoyar compras y ventas en común y adicionalmente de instalaciones en condiciones apropiadas tanto en tasas de interés como en plazos.

De acuerdo con el programa, las tasas de interés se componían de la siguiente forma <sup>(4)</sup>:

Estrato de empresas	Tasa al usuario final
Micro empresa	CPP+6
Pequeña empresa	CPP+6

cpp= Costo porcentual promedio (publicado mensualmente por Banco de México)

Hasta antes de 1997, Nafin podría otorgar hasta el 100% de financiamiento, después de este año modificó las tasas de interés que aplicó a la banca y a sus empresas filiales de arrendamiento financiero y factoraje de acuerdo a la tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE) en sus operaciones de fondeo en sustitución de la tasa Nafin. <sup>(5)</sup> A partir de entonces, las tasas de interés se aplican de la siguiente forma:

(4) Cona Nafin s. 3 año 2 agosto de 1997

(5) Nafin Programa Financiero para 1996. El Mercado de Valores pag 22 abril 1997

Estrato de empresa	Tasa
Micro empresa	TIIE
Pequeña empresa	TIIE+1
Mediana empresa	TIIE+2
Gran empresa	TIIE+3

Cabe señalar que para 1997, las microempresas siguen recibiendo tasas de interés más bajas en relación a las otras empresas, esto de alguna forma manifiesta el interés por parte del gobierno hacia este estrato, por considerarlo "muy importante", pues representa el 98% de total de empresas<sup>(6)</sup>. De acuerdo a este programa, son sujetos de créditos las empresas industriales, comerciales y de servicios que se encuentren dentro de la definición de micro y pequeñas empresas.

El crédito puede destinarse a :

- La adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, pago de sueldos y salarios y gastos de operación y fabricación.
- Adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario
- Adquisición, construcción, instalación o modificaciones de unidades industriales, locales comerciales o de servicios
- Reestauración de pasivos. Los plazos van desde tres años para el capital de trabajo a 12 años para las instalaciones físicas.

(6) Nacional Financiera. Informe de actividades 1993 pag. 23

Nafin no acudió a los bancos comerciales para otorgar créditos a estos segmentos, recurrió a organizaciones no gubernamentales creadas por empresarios en una comunidad determinada. Estas organizaciones no gubernamentales usaron las contribuciones provenientes del sector privado con el fin de ofrecer servicios de adiestramiento requeridos y de canalizar y administrar los recursos crediticios provenientes de Nafin. Por otro lado, los diferentes estados de la Republica crearon fondos, los cuales fueron usados para cubrir gastos técnicos.

Cabe señalar que todos los créditos fueron otorgados a pequeñas empresas sin subsidio, y a las sancionadas por incumplimiento en pagos el cual consistia en eliminarle el acceso al crédito. De hecho las empresas podian beneficiarse por este mecanismo pero no mas de tres años, tiempo en el cual se consideraba adquirir la capacidad de continuar operando sin recibir el beneficio de Nafin. Además, se apoyaba a la MPME a través del personal técnico de las organizaciones no gubernamentales o mediante programas de cooperacion con universidades locales, que enviaban a los pasantes para que cumplieran con el requisito universitario del servicio social.

Las condiciones de los créditos eran las siguientes:

Nafin proporcionaba los recursos para el crédito a las organizaciones no gubernamentales o un fondo estatal (local), que a su vez <sup>(6)</sup> otorga el crédito a los pequeños empresarios a una tasa previamente acordada con Nafin; dicha tasa se expresaba como tasa de mercado (CETES), más un diferencial (que va de 6 a 10 puntos porcentuales) para cubrir el costo del monitoreo y parte de la asistencia técnica. <sup>(7)</sup>

(6) Nacional Financiera informe de actividades 1993, pag. 23

(7) Canaliza NAFINSA créditos a las empresas a una tasa de hasta 18.5. El Universal: 8 de noviembre de 1993, pag. 11

Si una empresa mantenía un historial crediticio adecuado en el programa para microempresas, el programa reconocía la importancia de lograr que los empresarios acudieran a los bancos comerciales, aun cuando en condiciones normales, para los bancos seguía siendo demasiado costoso efectuar préstamos directos a estos empresarios con sus propios fondos. Por esta razón, Nafin aporta los recursos y los bancos simplemente administran el préstamo.

La forma en que operaba el programa era la siguiente:

- Se utilizaba un método de puntaje para la calificación del crédito, establecido por Nafin y la institución de crédito. En este caso, el banco decidía en una semana como máximo si el solicitante podía entrar al programa.
- Al empresario se le otorgaba una tarjeta de crédito, similar a las tarjetas de crédito bancario, que le servía como identificación. Todas las veces que requería financiamiento, la mostraba en la ventanilla del banco.
- A la presentación (y depósito) de las facturas y/o de los pedidos, el solicitante recibía la cantidad solicitada en un lapso de 24 horas. De esta forma se eliminó en parte todo el papeleo burocrático que se requería al momento de solicitar financiamiento.

Para 1991 fue creado otro tipo de intermediarios: (8)

- uniones de crédito
- compañías de factoraje
- arrendadoras

(8) Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. En el mercado de valores. Num. 8, marzo 15 de 1993.

Cabe señalar que las empresas una vez que crecen en término de ventas y empleo, y adquieren experiencia en los negocios, se "gradúan" de nueva cuenta y se vuelven sujetos de crédito directo por parte de los bancos comerciales, otorgando ya en condiciones de mercado. Este programa promueve la asociación de empresarios con el objetivo de abrir nuevas fuentes de financiamiento y de fomentar el aprovechamiento de algunas de las economías de escala. Las empresas asociadas pueden recurrir a los bancos comerciales para acceder a los créditos de Nafin con una tasa favorable u obteniéndolos directamente de Nafin a través de fondos fiduciarios especialmente contruidos para ello (9).

De esta forma Nafin respalda a las empresas, cubriendo las diferentes etapas de sus proyectos: desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Para ello se disponía de toda una serie de servicios, solo por señalar algunos, la creación de una red de capacitación a nivel nacional; la ampliación de nuevos esquemas de garantía y fortalecimiento de Nafin como banca de inversión.

### ***III.1.1. El Programa de Modernización***

Mucho se ha hablado de modernización para señalar la necesidad del cambio, para reorganizar y sistematizar el manejo de las empresas para hacerlas más eficientes. La innovación como parte del proyecto modernizador, plantea fomentar estrategias empresariales dirigidas a la introducción tanto de innovaciones de procesos como de productos. Diferenciándose cada vez más las producciones y reduciendo la dependencia tecnológica del exterior, lo que exige la creación de centros de desarrollo tecnológico en las empresas donde participen tanto empresas consumidoras como proveedoras.

(9) Reunión de testimonio al impulso empresarial. El mercado de valores Num. 1 enero de 1984 Pag. 3-7

Todo ello es una necesidad, sobre todo de la MPME, debido a los cambios en la economía mundial, los cuales plantean procesos globalizadores, en donde la competencia obliga a las innovaciones para hacer a la industria más competitiva a nivel de las exigencias del mercado mundial. Bajo estas expectativas el programa tiene como objetivo apoyar la creación de nuevas empresas en la industria, el comercio y los servicios y al mismo tiempo mejorar la competitividad de las ya existentes. <sup>17)</sup> Para ello se hizo necesario promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tuvieran como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

En este sentido los proyectos de inversión deberían mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasa internas de retorno superior al 10% para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la portación accionaria. En los dos casos, el cálculo debería de efectuarse a precios constantes.

En materia de adquisición de maquinaria y equipo se deberían observar los siguientes lineamientos:

- En los contratos cuyo monto fluctuarán entre los 3 y 7 millones de dólares, la adjudicación debería efectuarse sobre las bases de comparar cuando menos tres cotizaciones, incluyendo al menos dos cotizaciones de proveedores extranjeros de distintos países.
- En los contratos cuyo monto excediera los 7 millones de dólares, la adjudicación debería efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública internacional que Nafin había acordado con organismos financieros internacionales.

(6) Reunión de testimonio al impulso empresarial. El mercado de valores Num. 1 enero de 1994 Págs. 3-7

- Las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberían de ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

Los esquemas de respaldo financiero se referían a

- Operaciones de descuento financiero sobre crédito otorgados a empresas por el sistema de intermediación financiera (instituciones de crédito, uniones de crédito, arrendadoras financieras y sociedades de inversión )
- Operaciones de descuento financiero sobre créditos otorgados por las instituciones de crédito a inversionistas mexicanos para efectuar aportaciones de capital en empresas industriales que destinen tales recursos al financiamiento de su proceso de modernización. Algunas características de financiamiento
  - En cuanto a la moneda esta podía ser nacional o extranjera
  - El monto, era de acuerdo al requerido por el proyecto, tomando en cuenta el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que El saldo de respaldo financiero total por empresas no podrá exceder de 15 millones de dólares, o a su equivalente en moneda nacional
- Importe máximo de respaldo para capital de trabajo no será superior a 2.5 millones de dólares, o su equivalente en moneda nacional

El plazo de amortización se determinará de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que para las inversiones de activos fijos el máximo debe ser de 13 años, y para las inversiones de capital de trabajo el máximo debe ser de 7 años, pudiendo incluir en ambos casos un periodo de gracia con un máximo de hasta 5 años.

#### **Formas de amortización .**

Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serian mensuales o trimestrales dependiendo del flujo de efectivo de la empresa, mientras que para los intereses serian mensual.

Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrian ser mensuales, trimestrales o semestrales dependiendo de las fuentes del fondeo de Nafin .

De acuerdo con la necesidad de cada empresa y proyecto, se podran explicar esquemas de amortizacion con pago de capital iguales o consecutivo o pago a valor presente.

#### **Tasas de interés.**

Las tasas de interés y el margen de intermediación serán los que estén en vigor. En cuanto a los intereses se calculan sobre saldos no dispuestos conforme a calendario con divisor de 360 días

#### **Comisión de compromiso**

La comision aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1 por ciento anual

El objetivo que se plantea en terminos generales es que realmente la MPME tenga una mayor participación en el comercio exterior, de hecho, se piensa que el éxito de su intervención en el mercado mundial dependera del cambio en sus innovaciones.

Se ha cuestionado que la MPME pueda actuar por si sola en los mercados internacionales y se sugiere que lo haga a través de la vinculación con grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, mediante la subcontratación para asimilar y reproducir las innovaciones tecnologicas que en un futuro llegaran a ser competitivas en el mundo <sup>(10)</sup>

(10) Olivera Lozano Guillermo. La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y México. Investigación Económica vol. LVI: 220 abril - junio de 1997

Es necesario reconsiderar las formas de organización que plantean antiguas ventajas comparativas (materias primas y mano de obra barata), y sustituirlas por nuevas tecnologías la cual es una nueva ventaja competitiva

Sin embargo cabria hacer un señalamiento a la anterior sugerencia, la pequeña empresa, rara vez cuenta con niveles de organización lo cual limita su participación o influencia en las decisiones productivas. Esta tiende a estar dominada por las grandes empresas y a representar ante todo los intereses de estas. Las asociaciones que pudieran crear las pequeñas empresas, se verian con dificultades para reunir las fuerzas necesarias que les permiten ejercer su influencia. Aunado a ello existe la dificultad de organizarse de manera eficaz por la inexistencia de reciprocidad de intereses que existen entre la MPME. Por otro lado, la misma falta de conocimiento o interes por parte de los encargados de elaborar las disposiciones publicas, se añade la falta de atención que sufre este sector

Cabe señalar el caso de la microempresa, que gran parte de la ayuda se baso en formas llamadas paternalistas, y que rara vez son eficientes desde el punto de vista economico y, que por lo tanto suelen ser objeto de la política social, más que de la económica. Por ello es necesaria una modernización real, la cual permita reorganizar y sistematizar el manejo de este tipo de empresa para hacerla más eficientes, para ellos se requiere una mayor capacitación de los empresarios y los trabajadores. Así mismo es necesario el establecimiento de redes de intermediarios para el desarrollo empresarial con el apoyo de instituciones de educación superior (11). Esta nueva cultura empresarial deber tener como objetivo elevar la competitividad, en terminos de eficiencia y productividad como en relación a la capacidad para innovar. Por tanto se requiere de una nueva vision estratégica.

(11) Convenio Nafin - ITEMS Nafinotas Años XXIV Num. 610 Julio, 1994. Pág. 6. También existen otros convenios con la LINAM y el IPN.

### **III.1.2. Programa de Desarrollo Tecnológico**

El cambio tecnológico de una empresa se entiende como un proceso de innovación (o diversificación) tecnológica el cual determina en buena parte un crecimiento en el valor agregado por unidad producida con la misma dotación de insumo <sup>(12)</sup>. Este desarrollo tecnológico permitiría reorganizar y sistematizar el manejo de las empresas para hacerlas más eficientes. Cabe señalar que la disponibilidad de los recursos no es el único problema que enfrentan las MPME aunado a ello existe el exceso a la información, capacitación, entre otras. Nafin estableció el programa de Desarrollo Tecnológico, el cual contempla apoyar a las empresas e inversionistas en los proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación y transferencia de tecnología y comercialización, así como de presentaciones de servicios técnicos que tienden a lograr la calidad total de la organización. Bajo este enfoque, los fondos deberían ser destinados a

- La elaboración de diagnóstico y estudios prospectiva.
- La adquisición de información básica, gastos de capacitación y documentos
- El diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos
- Los gastos de transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos
- La instalación de laboratorios, y
- Las aportaciones de capital accionario.

(12) Para una mayor información ver: Ruiz Durán Clemente, Potencial tecnológico de la MPME en México. Nafin, bib. de la MPME. Num. 5. Pág. 14-22. 1993.

**Se busca inducir la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viable. Para ello se considerarán como funciones principales .**

- a) Conceder financiamientos a las instituciones de crédito del país
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.
- d) Fomentar la generación de proyectos que corresponden con el objetivo del programa.
- e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes.
- f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de desarrollo tecnológico

**Se preveía que los sujetos de apoyo serían todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial.**

**Las formas de pago se harán como alternativa preferente sobre la amortización por montos nominales iguales de capital e intereses sobre saldos insolutos. Los pagos podrían fijarse en términos de valor presente con financiamiento de intereses.**

Como una forma de apoyo hacia este programa, se constituyó por decreto presidencial en Septiembre de 1991, la Comisión Mixta Para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (COMIN) <sup>(13)</sup> Su función básica es la aplicación del programa adecuando sus instrumentos a las necesidades y características de las diferentes industrias y regiones

Con este programa se buscaba promover la integración regional, a través de organizaciones empresariales para evitar el riesgo de que las empresas de menor tamaño desaparecieran frente a la competencia, así como fortalecer su capacidad de negociación en los mercados

Es necesario señalar que el abandono del sistema de protección comercial llevado a cabo en 1986 con la firma de Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la acelerada desgravación realizada en 1987, fue resentida por el aparato reproductivo en general y por la MPME, en particular, entre 1989 y 1990 <sup>(14)</sup> Situación que se repite y de manera más aguda con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos, México y Canadá mismo que entra en vigor en 1994. Cabe señalar que la representatividad de la MPME ante las organizaciones empresariales no existió, para tomar decisiones en cuanto a la firma de dicho acuerdo, debido a que la mayoría de ellas no está registrada como miembro de alguna institución patronal <sup>(15)</sup>

Bajo estas expectativas quedaba al descubierto la vulnerabilidad de este sector el cual no fue atendido ni antes ni durante la negociación trilateral. Esta apertura indiscriminada, llevó a cuestionar el grado de desarrollo tecnológico de la MPME planteando la obligación de buscar medidas que permitieran el desarrollo o cuando menos su permanencia en el mercado. Nafin señaló la necesidad de la asociación como una condición para lograr mejores niveles de calidad y productividad <sup>(16)</sup>

(13) Programa de apoyo a las MPME. En el Mercado de Valores Num. 15, septiembre de 1990, Págs. 26-32

(14) Clavijo Ferrando y Casa José. (comp.) La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Vol. 1 Págs. 41-42. El Trimestre Económico, 1994 Fondo de Cultura Económica

(15) López Espinosa Socorro. Las Pequeñas y medianas empresas, las más vulnerables frente al TLC. El Financiero, Pág. 12, febrero de 1994

(16) Anzalg, Gloria. Deberán asociarse Micros y pequeñas Empresas para lograr economías de escala. El Economista 31 de noviembre de 1993, pag. 21

Para ello modificó sus programas de financiamiento y desarrollo utilizando redes de intermediación conformadas por nuevas formas de asociación como lo fueron las Empresas Integradoras (EI) <sup>(17)</sup> Esta asociación depende de la voluntad de las Empresas asociadas o integradas. Deben aglutinar unidades productivas de mediano tamaño o menores para realizar gestiones y promociones que amplíen la participación accionaria (la cual puede financiar Nafin) y serán usuarias de los servicios que prestan <sup>(18)</sup>

De acuerdo a los objetivos planteados por la integración de las empresas, podemos señalar algunas ventajas.

- 1 - Mediante la asociación se tendría una mayor capacidad de competir
- 2.- Se mantiene la individualidad en las decisiones
- 3.- Mientras las empresas se dedican a producir, las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas
- 4.- Se crean economías de escala con mayor capacidad de negociación.
- 5.-Se evita la duplicidad de inversiones

(17) Nafin Programa Especial de Impulso Financiero a las Micro, Pequeñas y Mediana Empresas. El Mercado de Valores num. 13 julio de 1993

(18) Nuevos apoyos de Nafin a las Micro, Pequeñas y Mediana Empresas Comercio Exterior Vol. 43 Num. 6 Pag. 596-598 junio de 1993

Para ello modificó sus programas de financiamiento y desarrollo utilizando redes de intermediación conformadas por nuevas formas de asociación como lo fueron las Empresas Integradoras (EI). <sup>(17)</sup> Esta asociación depende de la voluntad de las empresas asociadas o integradas. Deben aglutinar unidades productivas de mediano tamaño o menores para realizar gestiones y promociones que amplíen la participación accionaria (la cual puede financiar Nafin) y serán usuarias de los servicios que prestan <sup>(18)</sup>

De acuerdo a los objetivos planteados por la integración de las empresas, podemos señalar algunas ventajas.

- 1.- Mediante la asociación se tendría una mayor capacidad de competir
- 2.- Se mantiene la individualidad en las decisiones
- 3.- Mientras las empresas se dedican a producir, las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas
- 4.- Se crean economías de escala con mayor capacidad de negociación.
- 5.- Se evita la duplicidad de inversiones

(17) Nafin Programa Especial de Impulso Financiero a las Micro, Pequeñas y Mediana Empresas. El Mercado de Valores num 13 julio de 1993

(18) Nuevos apoyos de Nafin a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas Comercio Exterior Vol 43 Num 6 Pag 596-598 junio de 1993

El programa de (EI) fué modificado en mayo de 1995 con el propósito de fortalecer y dotar a estas empresas con mayores estímulos.<sup>(19)</sup> En este sentido el planteamiento de la subcontratación, surge como un medio, por el cual las MPME, tendrían mayores posibilidades de acceder a tecnologías más desarrolladas, pues para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de otras empresas.<sup>(20)</sup> Se buscando la especialización en una determinada parte originalmente la formación de alianza y las inversiones conjuntas con socios de otros países. Esto permite aprovechar las ventajas de cada una de las partes, alcanzando la mayor especialización, productividad, tecnológica y comercial.<sup>(21)</sup>

Tomando en cuenta la incompatibilidad de intereses entre empresas, la subcontratación tendría que establecer reglas claras para regularlas. Podría permitir la colocación de pedidos a largo plazo, y brindar asistencia técnica y equipos apropiados, así como aprovechar la producción de sectores tradicionales con baja productividad para transferir tecnología más moderna. Se plantea la creación de una empresa principal que sería la que provee a la planta de ensamblaje final, y es la que proporciona el diseño, la tecnología, el equipo y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital o préstamo. A cambio recibe, un suministro estable, garantizado y de calidad.

Cada empresa subcontratista debe establecer los niveles requeridos de calidad, precio, tiempo de entregar y otros servicios. Se debe compartir la información, no centralizarla, esto producirá beneficios de bajos costos.

(19) Características y objetivos de las Empresas Integradoras. El Mercado de Valores Num. 11, noviembre de 1995.

(20) Fomento a la Integración de Cadenas Productivas y Promoción de Exportaciones. El Mercado de Valores Num. 7, Pag. 8, junio de 1995.

(21) De María y Campos Maunido. Hacia un desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias Compatibles con el cuidado del medio ambiente. Comercio Exterior Vol. 43, Num. 6, Pag. 515-518, junio de 1993.

La orientación y difusión tecnológica debe estar a cargo de centros académicos y de investigación que ofrezcan calidad y experiencia técnica para atender la consulta de la MPME <sup>(22)</sup>

De acuerdo con las necesidades de la MPME, y con la finalidad de contribuir al fomento de la subcontratación, se creó el Programa de Institución Para el Desarrollo de Proveedores <sup>(23)</sup>. En este programa se considera la implementación de algunos instrumentos especiales que incentiven a un mayor número de empresas, mediante la toma de compromisos específicos, que van desde asumir parte del riesgo crediticio hasta calificar y asesorar a las empresas proveedoras.

Al respecto cabe mencionar que la colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo. El caso típico de colaboración entre empresas grandes y pequeñas se ha dado en Japón y en otros países del este asiático <sup>(24)</sup>. A diferencia de lo que pasa en una relación tradicional de empresas proveedoras, la subcontratación supone una mayor estabilidad, ya que reduce los efectos y crea un proceso de retroalimentación de información en ambas direcciones <sup>(25)</sup>. Si bien la subcontratación da origen a la llamada economía de redes, sin embargo es necesario señalar que la cooperación, que es el objetivo planteado por la subcontratación, significa armonización de intereses, acción común y distribución de los recursos. Por lo tanto debe ser una condición necesaria, pero no indispensable para la formación de la red <sup>(26)</sup>. Las redes no tienen fronteras bien definidas y muestran una tendencia hacia la ramificación.

(22) Las Micros Pequeñas y Medianas Empresas ante nuevas realidades

económicas Comercio Exterior Vol. 43 Num. 6 Pag. 544-547 junio de 1993

(23) Programa Institucional para el Desarrollo de Proveedores. El Mercado de Valores Num. 9 Pag. 2-14 septiembre de 1996

(24) Ruiz Durán Clemente. Las empresas micro pequeñas y medianas crecimiento con innovación tecnológica. Comercio Exterior Vol. 42 Num. 2 Pag. 163-166 1992

(25) Añe Vega Carlos. Las empresas integradoras en México Comercio Exterior Vol. 47 Num. 1 Pag. 43-45 enero de 1997

(26) Casaret Mónica. La cooperación inter empresarial: Una Opción para la política industrial Comercio Exterior Vol. 47 Num. 1 Pag. 8-15 enero de 1997

La economía de redes planteada como una forma más desarrollada de cooperación entre empresas de diferente tamaño Surgieron una serie de fusiones cuyos objetivos se centran en limitar, disminuir y compartir la incertidumbre de las tareas de investigación y desarrollo, entre otras. Estas alianzas tuvieron éxito en países como Estados Unidos, Japon y Taiwan.<sup>(27)</sup>

En el caso de México, se plantea la posibilidad de formular redes de subcontratación entre la industria maquiladora de exportación y las micro pequeñas empresas que alienten la cooperación interindustrial y a la vez promueva el aprendizaje empresarial e impulse el crecimiento económico. Nafin puso a disposición de las MPME, recursos financieros y materiales que requieran, para transformarse en proveedores confiables competitivos y estables. Cabe mencionar que el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (8 de mayo 1996) consagra explícitamente de cadenas productivas y la cooperación interempresarial como instrumento indispensable de crecimiento.<sup>(28)</sup>

Si las nuevas tecnologías están permitiendo más productos diferenciados a menores precios; nicho de mercados, ciclos de producción más cortos y técnicos de manejo de inventario justo a tiempo están a su vez reduciendo el desperdicio organizacional, se hace necesario buscar una integración de todas los estratos y sectores industriales y en este caso impulsar la subcontratación, vinculando la transferencia de tecnología y la capacitación, mediante programas que permitan la autoorganización y respeto a cada empresa sin cuestionarla o condicionarla por su tamaño

El objetivo primordial, será el de generar vínculos empresariales a través de abastecimiento de insumos entre las diferentes empresas contribuyendo al desarrollo mutuo y no al individual.<sup>(29)</sup>

(27) Ruiz Durán Clemente. Economía de la pequeña empresa Ariel 1995

(28) El Mercado de Valores Num. 6 junio de 1996

(29) Modjeska Ariel y Mungaray Alejandre. Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México Comercio Exterior Vol. 4<sup>o</sup> Num. 2 Pag. 95-102 febrero de 1987

### **III.1.3. El Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial**

El propósito de este programa consiste en fomentar el desarrollo de la infraestructura industrial moderna e impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en zonas industriales. Pueden beneficiarse las medianas y grandes empresas promotoras de parque industriales, empresas constructoras y cualquier inversionista que lleve acabo proyectos de infraestructura industrial <sup>(30)</sup>. Los sujetos de respaldo financiero fueron los mismos gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

#### **Destino del respaldo financiero**

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales
  
- La construcción modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en algunas de esos parques.
  
- Las inversiones y gastos particulares que deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.
  
- Financiamientos de gastos de capacitación y asistencia técnica así como de estudio y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa
  
- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en ese programa.

(30) Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología a la pequeña y mediana industria. C O N C A M I N. VOL. 7 Num. Pag 46-49 Diciembre de 1994

La moneda podrá ser nacional o extranjera y el monto estaba determinado por el requerimiento de la inversión de acuerdo con el porcentaje de participación establecido en la inteligencia de que:

El saldo de respaldo financiero total de los diferentes programas de Nafin por empresa no debía exceder de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional

El plazo de amortización se determinaría de acuerdo con con el flujo de efectivo de la empresa, en el entendido de que el máximo sería de 13 años, con un periodo de gracia hasta 3 años. En el caso de financiamiento para propósito de aportación accionaria, el plazo fluctuará, entre los 3 y los 10 años, pudiendo considerarse un periodo de gracia con un máximo hasta 30 años

Las formas de amortización señalaba que para las operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serían mensuales o trimestrales, dependiendo del flujo de efectivo de las empresas, y para los intereses serán mensuales

Para operaciones en moneda extranjera los pagos del principal e interés podían ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes de fondeo de Nafin.

De acuerdo con las necesidades de cada empresa, se pretende aplicar esquemas de amortización con pagos de capital iguales o consecutivos o pagos a valor presente.

Las tasas de interés y el margen de intermediación serían los que estuvieran en vigor. Los intereses se calcularían sobre saldo insoluto del principal, con bases en meses calendarios con divisor de 360 días (Base Mixta).

La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido, será del 1% anual.

Es necesario señalar que para poner en marcha este programa fundamental, no es necesaria la participación activa del gobierno estatal o municipal, pues debe impulsar la alianza entre los diferentes organismos de investigación y desarrollo, tomando en consideración la ejecución de los programas elaborados a partir de una vinculación entre la investigación y las condiciones de desarrollo empresarial. Será el gobierno estatal quien a través de la creación de ferias de exposiciones de productos y servicios promueva y facilite las etapas de desarrollo de la MPME, sobre todo de aquellas que poseen una baja o nula base tecnológica.

#### *III.1.4. Programa de estudio y asesorías*

Este programa fue destinado a financiar el pago de los servicios de consultorías contratados por las medianas o grandes empresas industriales, comerciales y de servicios. El objetivo era respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalecieran técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios que incrementarán la capacidad de gestión empresarial.<sup>(31)</sup> Los sujetos de respaldo financiero fueron los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y las empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

Se planteaba la elaboración de estudios los cuales pudieran contribuir a los logros de :

- El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

(31) Nefin, IMEF. fuente de financiamiento manual de consulta nacional. Financiera PP 76-79 1992

- La creación de fuentes permanentes de empleos productivos sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
- El aumento de la oferta de bienes de consumos básicos.
- El fortalecimiento de infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción así como el consumo de agua y energía.
- El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

Se pretendía que con los recursos del programa fuese financiado hasta el 80% del costo total de estudio o la asesoría. Tanto el intermediario financiero como la empresa deberían participar, cada uno, cuando menos con el 10% del costo del estudio o la asesoría.

El apoyo por parte de Nafin, se otorga para el pago de los servicios prestados por consultores, firmas de consultoría y/o de ingeniería, y para la realización de estudios de viabilidad y asesorías.

En todos los casos, los plazos de los créditos y los periodos de gracia serán fijados en función de la capacidad del pago de las empresas.

Debido a la apertura comercial se hicieron recomendaciones a los empresarios para enfrentarla, con tal fin fué elaborado un "Plan Estratégico 1992-1994" planteando un mayor desarrollo de la empresa, del empresario y de los mercados financieros y regional. <sup>(32)</sup>

De los diferentes programas apoyados por Nafin, la mayor derrama se canalizó a la micro y pequeña empresa (ver cuadro 1)

**CUADRO 1**

Nafin: Crédito otorgado al sector manufacturero por programa de descuento  
(disposiciones en millones de nuevos pesos )

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Total sector manufacturero	1128	2060	2080	4702	7894	10839
Promyp	N D	N D	1273	2930	4736	6481
Modernización	N D	N D	747	1630	3010	4231
Desarrollo tecnológico	N D	N D	38	69	54	48
Infraestructura Industrial	N D	N D	1	11	23	7
Mejoramiento del medio ambiente	N D	N D	19	62	70	62
Estudios y asesorías	N D	N D	1	1	1	1

Fuente: Nafin

Cabe señalar que este tipo de empresas son las menos favorecidas por parte de la banca comercial, por carecer de respaldos financieros y desconocer los tramites que les permita cuando menos conocer los requisitos para acceder al crédito. En la mayoría de los programas por parte de Nafin es el de canalizar ingresos a esta empresa, sin embargo éste no ha sido suficiente. (33)

(33) Becerra Isabel. Indispensable la obsecuración para rescatar microindustrias. El financiero 16 de diciembre de 1997, pag. 22.

### **III.2. Intermediación Financiera de Nafin**

Algunos apoyo que ofrece Nafin, los realiza a través del sistema de intermediación financiera, operada por la banca múltiple e intermedios financieros no bancarios. Entre los que destacan :

1.-Las uniones de crédito. El capital para su creación se conforma con la aportación de recursos de los propios empresarios que son socios, los cuales la mayoría de las veces pertenecen a la misma rama o actividad económica.

Esta uniones, permiten acceder a mercados que las empresas por si solas no llegarían, debido a que carecen de la escala de producción requerida. A través de recursos de Nafin, se pueden financiar las ventas en común de las empresas asociadas, que también individualmente no podrían enfrentar por las condiciones que algunos mercados imponen en término del plazo en el pago de las mercancías. Para fortalecer las uniones de crédito, Nafin instrumento un programa especial. (34)

Cabe señalar que la diferencia esencial con los bancos es que no realiza operaciones crediticias con el público en general, sino que solo otorga créditos a sus socios.

2.-Las entidades de fomento. El objetivo de estas entidades, es atender de manera integral a la micro empresa tanto con apoyos financieros como con capacitación y asistencia técnica.

El apoyo corresponde a empresas e individuos que, por su características y condiciones no son sujetos de créditos de las instituciones tradicionales de financiamiento, ya que gran parte de sus beneficiarios proviene del sector informal comercio ambulante y de servicios, especialmente transportes y servicios comunales.

(34) Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. El Mercado de Valores Num. 6 Pag. 4-10 Marzo 15 de 1993

En 1983, se constituyeron los primeros fidecomisos que selectivamente otorgaban su **gratía a microempresas para obtener financiamiento del entonces FONGAIN a través de la banca comercial**. En 1987, y después de haber evaluado el financiamiento de varios fidecomisos y **ante los resultados obtenidos**, Nafin, los incorporo como garantes ante la banca comercial, **para la consecución de los créditos otorgados por el FOGAIN**. Además, se conformaron como intermediarios financieros directos en favor de las microempresas.

Así mismo se asignó a estos fidecomisos la **tarea de otorgar capacitación y asistencia técnica a la microempresa para resolver de forma integral la problemática de este sector**.

A principios de 1991, se promovió la constitución de fidecomisos dedicados a la atención de las microempresas, con la participación del sector privado. De esta forma comenzó la creación de estas entidades de fomento no gubernamental en la que pueden participar los propios empresarios y resolver sus problemas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación.

3.- Las empresas de factoraje. Estas poseen una especial importancia, ya que su esquema de operación se basa más en la calidad de los clientes de la micro y pequeña empresa que en la solvencia y garantías que éstas pueden ofrecer. En virtud del contrato de factoraje financiero que conviene la empresa de factoraje al adquirir derecho de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar en las siguientes modalidades:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.
  
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder, puntual y oportunamente al pago de los derechos de crédito. Se establece su funcionamiento según la de la empresa que le otorgó el contrarrecibo de pago a sus productos o servicio y que normamente son de mayor tamaño. Esto permite acortar el ciclo financiero de las empresas al hacer líquidas las cuentas por cobrar de micro o pequeñas empresas que son proveedoras

de empresas de mayor tamaño y que ponen como condiciones de compra de productos, en muchas ocasiones a plazo demasiado largo que amplian los ciclos financieros de las empresa de menor tamaño

El operar esta figura financiera disminuyen tambien los requisitos tanto de documentacion como de garantia de estrato de empresas

4 - Le ofrece a la micro y pequeña empresa una opcion mas agil y flexible para contar con la maquinaria y equipo que requiere para modernizarse, que la brindada por el tradicional credito refaccionario, atenuando ademas el problema de la insuficiencia de garantias

En el arrendamiento, la empresa arrendadora esta obligada a adquirir determinados bienes materiales y otorgar su uso temporal en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestacion que se liquida en pagos parciales, debiendo ser esta equivalente o mayor del bien .

Las vias más importantes para el acceso al financiamiento institucional para un gran número de micro y pequeñas empresas, lo constituyen el factoraje y el arrendamiento

La evolución de la intermediación financiera se ha dado de la forma siguiente Ver cuadro 2

CUADRO 2  
EVOLUCION DE LA INTERMEDIACION FINANCIERA

	Dic 1989	Dic 1990	Dic 1991	Dic 1992	1993
Union de Credito	40	75	121	172	237
Entidades de fomento	23	29	59	115	134
Arrendadoras			37	49	55
Financieras	28	52	51		
Empresas de factoraje	21	22	23		
Bancos					
Total	84	126	276	411	501

FUENTE Nafin - Fiacso

Se señal que para 1994, Nafin apoyaba a 513 intermediarios financieros, 245 uniones de crédito, 134 entidades de fomento para el apoyo específico de la microempresa. En la llamada red de intermediación participan 56 arrendadoras, y 53 empresas de factoraje. (35)

Es necesario señalar que el hecho de que Nafin se haya concentrado en las empresas de menor tamaño durante el periodo 1989 -1994, otorgando créditos indiscriminadamente (sin embargo insuficientes para la demanda en aumento) descuidando la viabilidad económica de las empresas, aumento el riesgo de recuperar los créditos, dando como resultado una cartera vencida considerable que hizo necesario un proceso de selección más energico y seguro.

Por otro lado, con la finalidad de recuperar parte de los créditos otorgados se acordó crear un programa para los deudores llamado Acuerdo de Apoyo Financiero y fomento a la Micro y Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME). (36)

El objetivo, además de atender el endeudamiento era el de alentar a este subsector a través de recursos frescos. (37)

Para evitar riesgos, Nafin depuro las 534 uniones de crédito, en entidades de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras que tenía en 1994 (1998, inició con 40), con el objeto de minimizar riesgos además creó las reglamentaciones operativas de todas estas entidades que vivían una crisis desde diciembre de 1994. (37)

(35) Inicia fopyme esta semana Reforma. Pág. 42A. 30 de septiembre de 1996

(36) Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (fopyme); El Mercado de Valores. Pág. 3-8. Num. 9 septiembre de 1996

(37) Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana. Una reflexión sobre las MPME. Asociación Programa Bolívar. Pág. 123 - 126. 1996

El programa elaborado, Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (fopyme) no resolvió el problema de la cartera vencida entre otras razones, por las elevadas tasas de interés, la lentitud de la banca para aplicar los planes, la alta rotación de funcionarios en las instituciones crediticias por la forma de decisiones que se concentraron en la ciudad de México lo cual limitó atender razones concretas de varias micro y pequeñas empresas de diferentes lugares regionales

Para 1997, Nafin decidió instrumentar una nueva política en sus tasas de interés, con la finalidad de mejorar los apoyos a la MPME. La tasa Nafin comenzó aplicarse en abril 1995 y su valor se integró del costo del fondeo de la institución el factor de sobre tasa (en esa fecha se ubicó en 60.16% lo que representaba 23.33 puntos porcentuales inferior a la tasa líder del mercado) Para enero 1997, la tasa Nafin se ubica en 32.25%, la cual se va modificando mensualmente.

Cabe señalar que de acuerdo a datos de Nafin, de los 20 mil 600 millones de pesos, de cartera en poder de los intermediarios, alrededor de 75%, unos 15 mil millones de pesos, pertenecen a 189 uniones de crédito y el resto se lo reparten en 91 entidades de fomento, 17 empresas de factoraje y 20 arrendadoras.<sup>(38)</sup>

Esta experiencia, de alguna forma lleva a limitar y condicionar nuevos créditos a la MPME, sobre todo a la micro y pequeña empresa esto reduce la capacidad de permanencia en el mercado de varias de ellas, lo cual obligará nuevamente a que estos recurran a otras formas de financiamiento, principalmente el usurero. Este riesgo se trata de minimizar planteando la solución con la llamada economía de redes o cadenas productivas (subcontratación) como alternativa, no solamente para asegurar su permanencia en el mercado sino como una forma de desarrollo.<sup>(39)</sup>

(38) Busca Nafin recuperar en 3 años, prestamos por 12 mil 500 mdp. El Financiero Pág. 6. 16 de abril de 1997.  
(39) Ruiz Durán. Clemente. Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo. Planeta Mexicana, S.A. de C.V. 1995.

## CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo nos propusimos analizar algunos de los problemas a los que se enfrenta la MPME, así como parte de las estrategias creadas para darles solución.

Con la finalidad de hacer llegar apoyos gubernamentales al sector de la MPME, fue necesario considerar algunos aspectos para clasificarla, tales como el número de trabajadores y ventas anuales entre otros.

Uno de los problemas al que se enfrenta el empresario que pertenece a este estrato es el no contar con una formación empresarial y por ello, carece de una actitud emprendedora que lo ha llevado a depender en gran medida de la ayuda gubernamental, dado que no cuenta con el respaldo de la banca comercial. En este sentido cabe preguntarnos, ¿hasta qué grado el paternalismo es el mejor incentivo o estímulo para hacer al empresario más eficiente?

Un aspecto importante que hace necesaria su existencia y su proliferación es, el de generar empleo. En consecuencia su presencia en casi todo el territorio nacional justifica el interés que muestra el gobierno para seguir impulsando y apoyando a este sector. Sin embargo las políticas industriales, se han inclinado más a favor del aspecto social que del económico, dado que dichas políticas ponen énfasis en la generación de empleos, dejando aspectos tales como la innovación tecnológica. De aquí que todas las microempresas han sido consideradas como prioritarias por el hecho de ser pequeñas y requerir de poca inversión. Por las condiciones y características expuestas a lo largo del trabajo concluimos que dichas empresas no pueden evolucionar ni competir sin protección, al mismo tiempo que gran parte de ellas se mantienen en la informalidad.

**Esta situación llevó a que gran parte de ellas llegara a una posición de cartera vencida generando con ello una situación difícil para NAFIN, pues esta la llevó a aumentar los requisitos de por sí ya excesivos. Sin embargo leal a su función continua impulsando la proliferación de este subsector.**

**Las instituciones de gobierno, los centros educativos y de captación no han dado soluciones a gran parte de los problemas que afectan a la MPME, como ha sido el crédito, la capacitación y asesoría técnica, ni la información requerida para un mejor funcionamiento de los negocios y por ello, la mejor fuente de información y capacitación ha sido la experiencia de la misma MPME.**

**Los programas de apoyo impulsados por NAFIN, solo han llegado a un número reducido de la MPME, principalmente a través de uniones de crédito, que debido a su falta de experiencia no pudieron satisfacer en lo más mínimo sus necesidades**

**ANEXOS**

ANEXO I Industria Manufacturera  
Personal Ocupado por Estrato 1982-1992

ESTRATO <sup>(1)</sup>	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 <sup>(2)</sup>
Micro industrial	251,920	250,874	258,497	270,731	286,215	308,483	320,373	338,304	384,465	412,389	417,853
Industria pequeña	523,385	520,475	562,914	597,376	602,034	645,466	670,170	690,927	737,230	756,650	760,475
Industria Mediana	351,819	348,754	376,964	408,126	401,582	439,456	456,062	500,866	512,280	524,447	518,695
Subsector MP/ME	1,127,124	1,120,094	1,198,375	1,276,233	1,289,811	1,393,405	1,446,605	1,530,097	1,633,975	1,693,486	1,697,023
Industria Grande	1,044,598	1,038,988	1,147,809	1,235,257	1,191,203	1,360,048	1,409,353	1,575,515	1,635,629	1,676,931	1,718,503
Total Nacional	2,171,722	2,159,082	2,346,184	2,511,490	2,281,034	2,753,451	2,855,958	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,415,526

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Decremento Regional de la SEICMI con información del IMSS

<sup>(1)</sup> Estratificación con base en personal ocupado (Decreto D.O. 3004-1985)

<sup>(2)</sup> Datos de Junio

**ANEXO II Industria Manufacturera**  
**Número de Establecimientos por Estrato 1982-1992<sup>m</sup>**

ESTRATO <sup>n</sup>	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Micro industria	60,973	61,261	61,892	64,590	68,657	74,397	77,272	81,332	92,556	92,695	101,226
Industria pequeña	13,750	13,848	14,939	15,856	16,093	17,296	17,945	18,221	19,685	20,279	20,374
Industria Mediana	2,279	2,257	2,419	2,628	2,565	2,790	2,898	3,209	3,256	3,364	3,338
Subsector MPME	77,002	77,366	79,250	83,074	87,315	94,480	98,115	102,822	115,507	123,338	124,938
Industria Grande	1,571	1,559	1,701	1,828	1,763	2,010	2,064	2,279	2,386	2,427	2,481
Total Nacional	78,573	78,975	80,951	84,902	89,078	96,490	100,199	105,101	117,893	125,765	127,419

- 77 -

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del INSS.  
 Para el periodo en su conjunto, las tasas de crecimiento del número de establecimientos fueron de 5.2% en la gran industria, del total de establecimientos manufactureros a la microindustria le correspondió en 1987 77.6% y en 1992 79.4% a la mediana le correspondió en 1982 2.9% y en 1992 2.6%  
 (1) Estratificado con base en personal ocupado (Decreto D.O. 3094/1985)  
 (2) Datos de Junio

**ANEXO III Industria Manufacturera**  
**Personal ocupado por rama de actividad y Estrato 1992 <sup>(1)</sup>**

<b>RAMA DE ACTIVIDAD</b>	<b>MICROINDUSTRIA</b>	<b>IND. PEQUEÑA</b>	<b>IND. MEDIANA</b>	<b>IND. GRANDE</b>	<b>TOTAL</b>
Alimentos	83,510	112,033	68,853	189,314	453,710
Bebidas	5,348	11,839	14,066	115,446	146,699
Tabaco	110	599	514	5,789	7,012
Textil	9,944	36,676	35,857	93,667	176,144
Prendas de vestir	43,463	92,404	55,313	104,740	295,920
Calzado y cuero	23,922	50,145	23,598	42,791	140,456
Productos de madera y corcho	11,828	18,802	11,781	12,846	55,257
Muebles y accesorios de madera	21,569	30,262	16,634	138,537	82,002
Papel	3,130	11,466	13,261	44,463	73,320
Editorial e imprenta	34,547	38,424	24,862	26,602	124,435
Química	13,467	42,935	44,214	130,230	230,846
Refinados de petróleo y derivados					
de carbón, hule, plástico	15,576	58,419	37,301	72,665	183,961
Minerales no metálicos	22,072	38,679	17,605	78,749	157,105
Metálica básica	5,193	14,395	10,533	49,248	79,369
Productos metálicos	73,978	108,860	61,009	122,480	366,327
Maquinaria y equipos no elec	19,434	27,245	18,069	26,853	91,601
Maquinaria y equipos elec	9,369	27,730	32,723	350,413	420,235
Equipo de transporte	5,948	15,969	15,334	184,223	221,474
Otras manufacturas	14,810	20,664	15,368	49,837	100,679
<b>TOTAL</b>	<b>417,853</b>	<b>760,475</b>	<b>518,695</b>	<b>1,718,503</b>	<b>3,415,526</b>

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del IMSS  
 (1) Datos de Junio, estratificado con base en personal ocupado (Decreto D.O. 300/4/1995)

ANEXO IV Industria Manufacturera  
Personal ocupado por entidad federativa y estrato 1992 <sup>(1)</sup>

ESTADO	Microindustria	Ind. Pequeña	Ind. Mediana	Ind. Grande	TOTAL
Aguascalientes	6 235	10 849	9 846	23 370	50 300
Baja California	11 924	29 264	31 857	88 791	161 836
Baja California Sur	1 982	1 524	1 273	589	5 368
Campeche	2 193	2 876	1 554	350	6 983
Coahuila	13 150	20 326	15 174	93 415	142 065
Colima	2 111	2 472	1 245	1 269	7 097
Chiapas	4 361	3 260	1 706	3 088	12 215
Chihuahua	11 632	19 783	17 440	195 510	244 365
Distrito Federal	85 883	179 337	99 743	273 614	638 577
Durango	5 726	14 682	12 510	19 789	52 707
Guanajuato	30 192	49 272	26 919	43 066	149 449
Guerrero	4 425	3 330	1 647	4 234	13 636
Hidalgo	5 942	12 661	7 281	21 593	47 477
Jalisco	50 479	81 153	41 253	90 612	263 497
México	39 269	104 942	92 444	276 853	512 608
Michoacán	10 429	10 794	6 109	15 524	42 856
Morelos	4 396	7 223	5 489	20 819	37 927
Nayarit	3 125	1 817	811	3 179	8 932
Nuevo León	33 017	64 624	40 513	162 548	300 738
Oaxaca	3 698	3 012	1 438	10 382	18 530
Puebla	14 562	37 549	25 178	59 082	136 371
Querétaro	5 969	11 465	10 400	40 302	68 136
Quintana Roo	1 815	1 618	1 139	918	5 490
San Luis Potosí	7 252	12 596	9 497	31 029	60 374
Sinaloa	9 516	10 678	5 233	10 454	36 881
Sonora	9 965	12 168	10 924	54 674	87 731
Tabasco	2 865	2 917	1 393	3 811	10 986
Tamaulipas	10 572	13 957	14 094	94 197	132 818
Tlaxcala	2 677	6 490	8 366	15 332	32 865
Veracruz	13 583	16 172	7 409	44 915	82 079
Yucatán	6 650	10 500	6 352	13 104	36 606
Zacatecas	2 468	2 064	1 448	2 056	8 028
TOTAL	417 853	760 475	518 695	1 718 503	3 415 526

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la SECOFI con información del IIES  
(1) Datos de Junio, estratificado con base en personal ocupado (Decreto D.O. 3004/1985)

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

## BIBLIOGRAFIA

- Alba Vega, Carlos. "Las empresas integradoras en México", en Comercio Exterior, Vol. 47. Núm. 1. Enero de 1997. Pag 43-49.
- Aspe Armella, Pedro. El Camino mexicano de la transformación económica. México. F.C.E. 1986.
- Casalet Monica "La cooperación interpresarial: una opción para la política industrial", en Comercio Exterior, Vol. 47. Núm 1 Enero de 1997 Pag 8-15.
- Clavijo Fernando. "La industria mexicana en el mercado mundial", en el Trimestre Económico Vol 1 F C E 1994.
- Comercio Exterior "Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ante nuevas realidades económicas" Vol 43. Num 6 Junio de 1993 Pag 544-547
- Comercio Exterior "Nuevos apoyos de Nafin a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", Vol 43 Núm 6 Junio de 1993. Pag 548-596
- De María y Campos, Mauricio "Hacia un desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias compatibles con el cuidado del medio ambiente" en Comercio Exterior, Vol. 1,2 y 3. Núm. 6 Junio de 1993 Pag. 515-518.
- Espinosa Villarreal, Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. México. F.C.E. 1994.
- Estrategia 1994-2000 "Grupo de trabajo de empleo, capacitación y productividad. Por una economía que genere empleos" Julio de 1994.
- Gurria T. José Angel. La política de la deuda externa México. F C E. 1993
- Industria. "Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología a la pequeña y mediana industria". Vol. 7. Núm. 69 Diciembre de 1994. Pag 46-49.
- Mercado de Valores. "Fomento a la integración de cadenas productivas y promoción de exportaciones". Julio de 1986 Pag 8.
- Mercado de Valores. "El programa de apoyo a la MPME." Núm. 15 Septiembre de 1993. Pag. 26-32.

- Mercado de Valores. "Características y objetivos de las empresas integradoras". Núm. 11. Noviembre 1995. Pag 13-17.
- Mercado de Valores "Programa Institucional para el Desarrollo de Proveedores". Núm. 9. Septiembre de 1996. Pag 12-14.
- Mercado de Valores. "Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa(Fopyme)" Núm. 9 Septiembre de 1996 Pag 3-8.
- Moctezuma Anel. "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México" en Comercio Exterior Vol 47 Núm 2 Febrero de 1997 Pag 95-102.
- Nafin. "Programa de apoyo crediticio" en El Mercado de Valores. Núm. 21. 1 de Noviembre de 1990 Pag 14-18.
- Nafin. Fuentes de financiamiento manual de consulta. Mexico Nafin 1992.
- Nafin. IMEF Guía para la formación y desarrollo de su negocio. México Nafin. 1992.
- Nafin. "Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", en El Mercado de Valores. Núm. 6. 15 de Marzo de 1993. Pag. 17.
- Nafin. "Programa Especial de Impulso Financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas", en Comercio Exterior. Vol. 43 Núm 6 Junio de 1993. Pag. 547-594.
- Nafin. "Programa Financiero para 1997", en El Mercado de Valores. Núm. 4. Abril de 1997. Pag 22.
- NAFINSA-INEGI La micro, pequeña y mediana empresa. México NAFINSA. 1993.
- Nafin. Informe de actividades 1990, 1991, 1992, 1993 y 1994.
- Olivera Lozano, Guillermo "La pequeña industria y desconcentración territorial en el mundo y México", en Investigación Económica. Vol LVII/220. Abril - Junio de 1997. Pag. 17-35.

- Ruiz Dúran Clemente "Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México". NAFINSA, 1992.
- Ruiz Dúran Clemente. Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México. NAFINSA, 1993.
- Ruiz Dúran Clemente. Economía de la pequeña empresa. México. Ariel, 1995.
- Ruiz Dúran Clemente. "Las empresas micro, pequeñas y medianas; Crecimiento con innovación tecnológica". en Comercio Exterior. Vol. 42. Núm. 2. 1992. Pag. 163-168.
- Salo Grabinsky La empresa familiar. México. FOC, S.A. de C.V., 1992.
- Sosa, Ivan. "Falta de financiamiento principal lastre de las microempresas", en El Financiero. México 10 de Enero de 1994. Pag. 35.
- Val Blanca del. Enrique. "Empresas de solidaridad", en El Economista Mexicano. Núm. 21. 1 de Noviembre de 1990. Pag. 14-18.