



UDEC

Universidad Dr. Emilio Cárdenas, S. C.

Escuela de Contaduría y Administración

Con estudios incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México

MECANISMOS DE APOYO A LA INDUSTRIA
PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

p r e s e n t a

KARINA RIVERA MACIAS

Director de Seminario:

LIC. JORGE HUMBERTO MEJIA REYES

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1990

3
2g.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I

EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO.

1.1 Antecedentes históricos.	1
1.2 Antecedentes legales.	20
1.3 Avance de las Industrias Pequeña y Mediana.	29
1.4 Situación actual.	34
1.5 Perspectivas.	41

CAPITULO II

ORGANISMOS DE APOYO TÉCNICO.

2.1 Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña. (PAI)	49
2.2 Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. (CONACYT)	52
2.3 Fondo de Información y documentación para la Industria (INFOTEC)	59
2.4 Gestión tecnológica.(GESTEC)	68
2.5 La Empresa Tecnológica de Transformación (TECTRA).	70
2.6 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (SECOFI).	71

CAPITULO III

ORGANISMOS DE APOYO FINANCIERO.

3.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. (FOGAIN)	73
3.2 Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. (FONEP)	89
3.3 Fondo Nacional de Fomento Industrial. (FOMIN)	94
3.4 Otros Organismos de Apoyo	96

CAPITULO IV.

MECANISMOS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES.

4.1 Banco Nacional de Comercio Exterior. (BANCOMEXT)	99
4.2 Apoyos Financieros a la Cadena Productiva de Bienes exportables.	104
4.2.1 Programa de Crédito a la preexportación y Exportación.	109
4.2.2 Exportadores Indirectos.	114
4.3 Garantías de Crédito.	118
4.4 Impulsora y Exportadora Nacional (IMPEXNAL)	119

CAPITULO V.

MECANISMOS FISCALES DE APOYO.

5.1 Certificados de Promoción Fiscal.	122
5.2 Estímulos Fiscales al Desarrollo Tecnológico.	130

CAPITULO VI.

EVALUACION DE LOS ORGANISMOS Y MECANISMOS DE APOYO.

6.1 Difusión.	136
6.2 Facilidades de acceso.	140
6.3 Evaluación.	144

CONCLUSIONES.	148
---------------	-----

APENDICE ESTADISTICO	152
----------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.	171
---------------	-----

INTRODUCCION

En el desarrollo de la industria nacional, uno de los aspectos más sobresalientes es la Mediana y Pequeña Empresa, esta afirmación está derivada de que son las más dinámicas en cuanto a la generación de empleos, y son las que poseen en su mayoría capital nacional, asimismo son las que ofrecen condiciones flexibles para aumentar la oferta de satisfactores, así como una enorme adaptabilidad en cualquier región del país para desarrollar sus actividades integrándose como pequeños polos de desarrollo, coadyuvando a la mejor repartición poblacional del país y a la generación de empleos.

Tanto en la política económica como en los aspectos sociales en México no se les ha dado la importancia adecuada, sino que la política de desarrollo industrial ha estado enfocada específicamente a las grandes empresas.

Se puede advertir que la Pequeña y Mediana Industria, poseen una posición importante en cuanto a la generación de empleos en el país, pero se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo.

Diversos estudios demuestran que la mayoría de estas industrias comienzan su vida sin ninguna ayuda institucional, por ejemplo algunas de las razones por las cuales tienen acceso limitado al financiamiento institucional son las siguientes:

Una de las causas, es que, prestarles a estas empresas es considerado como un riesgo; la incertidumbre que enfrenta la pequeña industria, la tasa de mortalidad de tales empresas y su vulnerabilidad a cambios de mercado y económicos, hace que los bancos no quieran tratar con ellas y hay una resistencia paralela de las Pequeñas Empresas a pedir prestado a los bancos.

El costo administrativo de prestar a pequeños empresarios es alto y se considera que acorta la rentabilidad de dichos créditos.

Las pequeñas empresas que buscan créditos están incapacitadas o no desean proporcionar información contable y otra documentación requerida por los bancos, o proporcionar avales o apoyos colaterales para los créditos.

En atención a las dificultades señaladas anteriormente, el Gobierno Mexicano ha puesto interés en que la empresa pequeña y mediana reciba apoyo a través de instituciones, tales como: Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), entre otras.

Se puede señalar que el proceso de crecimiento de la economía mexicana, ha traído como consecuencia la aparición de media-

nas y pequeñas empresas, en virtud de que la inversión para empresas de mayor tamaño, es cuantiosa.

Este fenómeno ha provocado que en nuestro país, del total de industrias, más del 90% sean pequeñas y medianas, lo que viene a indicarnos que deben instrumentarse mecanismos de apoyo a este tipo de industrias, por las razones siguientes: Estas son de inversionistas nacionales, son generadoras de empleo, son proveedores de gran cantidad de bienes y servicios.

En este orden de ideas, el Estado, ya que las estadísticas indican la gran existencia de este tipo de industrias, ha promovido la aparición de gran cantidad de mecanismos y de instituciones, como los reseñados anteriormente, para facilitar la permanencia de las mismas en la economía mexicana.

Para el industrial, es muy importante que conozca todos los organismos que le pueden llevar a un éxito seguro dentro de su empresa, así como tener una información adecuada de cada organismo, y que ante la posibilidad de ocurrencia de un determinado problema pueda acudir a estas diferentes instituciones.

De ahí que el presente trabajo va encaminado a conocer, cuántos, cuáles y cómo funcionan los diversos mecanismos de apoyo a este sector industrial de producción y, sobre todo, a evaluar su desempeño en beneficio de las pequeñas y mediana

industrias.

Se afirma que es de suma importancia para los industriales y los pequeños negociantes que se les dé y tengan asesoría sobre estos mecanismos de apoyo, que en un momento dado pueden darles información, guiarlos, aconsejarlos para cualquier problema que enfrenten y sobre todo que estos mecanismos observen ser eficientes y alcancen los objetivos para los que fueron creados, y así tendrán los mejores resultados y beneficios para los pequeños y medianos empresarios lo que les permitirá ser coparticipes del desarrollo económico del país.

Lo anterior se puede lograr en base a esta investigación que tiene como propósito describir los diversos organismos y sus instrumentos de apoyo, así como realizar una evaluación de la aportación de cada uno de ellos a la pequeña y mediana industria.

En el primer capítulo de esta tesis se trata el desarrollo de la industria pequeña y mediana y se plantea lo relevante de su actuación desde sus inicios hasta los avances y perspectivas de las mismas.

En los capítulos siguientes, hasta el quinto, se analiza en forma más específica los organismos técnicos, financieros, a la exportación y fiscales, intentando cubrir los aspectos principales que éstos abarcan.

Por último, se presenta la evaluación de los organismos y mecanismos de apoyo, donde se advierte la eficiencia de los mismos.

CAPITULO I

EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PEQUENA Y MEDIANA EN MEXICO

- 1.1 Antecedentes históricos.
- 1.2 Antecedentes legales.
- 1.3 Avance de las Industrias Pequeña y Mediana.
- 1.4 Situación actual
- 1.5 Perspectivas.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS.

La gran mayoría de pequeños negocios se originan casual o informalmente, sea por el conocimiento de un segmento de mercado insatisfecho, de la disponibilidad de tecnología para fabricar el bien en forma más económica, o por relaciones acumuladas para vender el producto.

Cualquiera que sea el caso, lo importante es recalcar que rara vez la creación es producto de un estudio que analice aspectos económicos, técnicos, financieros y administrativos, que permitan tener información y obviamente un mejor conocimiento de cómo podrían estructurar adecuadamente sus empresas.

Se puede derivar de lo anterior:

- a) Que la gran mayoría de las empresas que se originan son familiares.
- b) Son administradas por la persona que es dueña de la empresa, la cual seguramente tiene gran experiencia y conocimiento en algunas de las áreas funcionales (Ventas, Producción, Contabilidad, Etc.), pero no en todas.
- c) Se constituye con un mínimo de recursos monetarios por el riesgo que significa el proyecto al tener información parcial del mismo, a su falta de experiencia empresarial y porque en la mayoría de estos casos el capital que

tienen son ahorros, o bien se refieren al excedente económico de la familia, el cual no están dispuestos a arriesgar.

De lo anterior sacamos en conclusión que hay empresas con características especiales:

En las que se contemplan el "TAMANO".

Desde que se inicia un pequeño negocio se constituye con el mínimo de recursos, ésto indica la inexistencia de un tipo de mentalidad y filosofía empresarial en la que se contemplen, aspectos importantes como: la confianza en sí mismo, capacidad para asumir riesgos, originalidad y conciencia del futuro, que son los ingredientes que caracterizan a un empresario.

En segundo lugar: "GESTION EMPRESARIAL".

El hecho de ser pequeña y familiar tiene importancia, porque es claro que cuando el propietario o la familia tienen el control y, por lo tanto el poder, es frecuente que tienden a conseguir sus propios objetivos y aspiraciones, los cuales no necesariamente son coincidentes con los de la empresa.

En una gran empresa los intereses personales son siempre diferentes a los del negocio y, por lo tanto, no constituyen problema alguno. Resulta fácil encontrar en la pequeña industria una mezcla de intereses personales y mercantiles de tal forma que consciente e inconscientemente se presentan algunos

de los siguientes fenómenos: El sistema de información es inadecuado, y por ello, los controles y la rentabilidad son deficientes, situación que impide tomar decisiones adecuadas, planear y llevar a cabo oportunamente medidas correctivas, que impidan saber cuánto se gana o pierde, o a que muchas veces no hay nadie que pueda exigir cuentas o resultados y, por lo tanto, tampoco cambiar la administración generando con esto lo que se podría denominar "círculo vicioso de la administración".

Otro aspecto importante, es la excesiva identificación del dueño del negocio con su producto o línea de productos. En ocasiones es motivo de que la empresa no se beneficie de las innovaciones que se den en el mercado, principalmente los cambios en los gustos de los consumidores, ésto trae como consecuencia que se pierda rápidamente su ventaja económica y existe una carga por la obsolescencia tecnológica o por problemas financieros.

Por último, otro aspecto que caracteriza y debilita a la pequeña empresa es el nepotismo, muchas veces considerado por supervivencia (heredar el patrimonio a los hijos y después a los hijos de los hijos), y por medio del cual mucha gente valiosa externa a la empresa, se desaprovecha, o simplemente se impide la incorporación de ideas innovadoras.

Y, en tercer lugar: "ORGANIZACION".

Se puede decir que casi se explica como resultado de lo antes descrito, debido a que la organización de la pequeña y mediana empresa no tiene orden, ya que no existen sistemas y/o manuales. Hay voluntad, imaginación, creatividad, dedicación, trabajo, entrega, improvisación; y teniendo todos estos factores funciona, avanza y en algunos casos crece, logrando en gran proporción superar la crisis del desarrollo y crecimiento que presenta la gran mayoría de las empresas.

Se puede señalar que el principal problema de la pequeña industria está en el aspecto administrativo; el administrar recursos escasos, dirigir, controlar, planificar, tomar decisiones, evaluar, comparar, se llevan a efecto con sistemas empíricos de administración, lo que en la mayoría de los casos reduce su tiempo de permanencia en la economía, o no le permite lograr un sano desarrollo.

A pesar de su importancia estratégica estructural y el papel que juega en la industrialización, la pequeña y mediana industria ha acumulado problemas que limitan su desarrollo, su eficiencia y su contribución al producto interno bruto del país, ésto se deriva en profundas limitantes de tipo estructural como son:

a) La adquisición de insumos se presenta con altibajos lo cual se convierte en una carga extra a los costos por tener que acudir a intermediarios. Lo anterior se presen-

ta por la irregular y escasa demanda de sus productos, así como la dificultad para adquirir maquinaria, equipo y refacciones.

- b) Subutilización de la capacidad instalada, causada por la obsolescencia de las tecnologías aplicadas, la escasa posibilidad de programar la producción y el acceso limitado a los servicios de ingeniería y consultoría, en los aspectos técnicos de la producción.
- c) Bajo nivel de desarrollo tecnológico. La escasez de recursos para invertir y el reducido margen de utilidades son factores determinantes en la poca canalización de recursos para desarrollo de tecnologías innovadoras y propias.
- d) Administración poco actualizada y sistematizada, que se traduce en dificultades para evaluar resultados y aplicar métodos modernos de costeo, producción y mercadeo; ausencia de planes y controles; escasez de personal calificado en los mandos intermedios y falta de especialización administrativa.
- e) Carencia de personal técnico y administrativo suficientemente calificado para asimilar nuevos procesos de producción.
- f) Limitado uso de los apoyos e incentivos que ofrece el sector público, originado por insuficiente información, complicada tramitación y centralización administrativa.

- g) Dificultad en el acceso a recursos crediticios, resultante de una estructura generalmente débil que las obstaculiza para ofrecer las garantías requeridas o necesarias, y en el mejor de los casos por falta de apoyo gubernamental en este renglón.
- h) La tendencia a la concentración de la oferta de diversas ramas industriales, en un número reducido de empresas, lo que se traduce en algunos casos en condiciones difíciles de competencia para los productores pequeños.
- i) Imposibilidad de negociar y cumplir las condiciones de las cadenas de distribución y mayoristas, debido a sus pequeños volúmenes de producción de productos simples y poco diferenciados.
- j) Débil estructura promocional y publicitaria. La falta de recursos le impiden participar en campañas publicitarias que le permitirían mayor penetración en el mercado.
- k) Limitada capacidad para concurrir a los mercados de exportación debido a la irregularidad en volumen y calidad de sus productos, así como por su débil comercialización y la complejidad de los trámites.

A pesar de estos limitantes, hay varios factores que destacan la importancia de la pequeña y mediana industria en el desarrollo económico de México, éstos son los siguientes:

Por una parte su flexibilidad operativa y capacidad de adaptación a nuevas tecnologías; igualmente, es apta para inte-

grarse en procesos productivos de grandes unidades y requiere de menor tiempo de maduración en sus proyectos; asimismo aprovecha materias primas locales y promueve el desarrollo regional, especialmente en ciudades de tamaño reducido y medio; es importante dado que permite la formación de empresarios, así como para la canalización del ahorro familiar y los excedentes generados a nivel regional; a la larga se vuelve proveedor⁴ de mano de obra de las grandes industrias ya que capacita mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación previa. El capital empleado por mano de obra es reducido, de ahí que genera mayor ocupación por unidad de capital invertido. Tiene menor dependencia relativa del exterior, ya que aprovecha, en mayor grado, recursos, maquinaria, equipo y ahorro domésticos. Constituye un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia, lo que beneficia al aparato productivo y al consumidor. Por último, significa una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social.

Esos aspectos positivos no sólo se advierten en nuestro país, sino como lo señala Peter F. Drucker, autor y profesor de administración de empresas (1), destaca como un aspecto sobresaliente la inversión, en lo que se refiere a la tendencia del tamaño de planta de grandes a pequeñas y medianas producto del resurgimiento del espíritu empresarial, especialmente

(1) El cambio en la Economía Mundial. El Mercado de Valores. Nafinsa. año 1986, núm. 34, agosto 25, p. 812-816.

los resultados que han obtenido dichas empresas, en lo que toca a posición de mercado, exportación y utilidades debido a un mejor manejo, a que están administrados profesionalmente y financiadas públicamente en forma mayoritaria.

En otro orden de ideas, podemos señalar que el Banco Mundial ha proporcionado asistencia técnica y financiera a la PMI en diversos países. Desde 1977 hasta 1986, dicho organismo prestó alrededor de 3.3 mil millones de dólares para apoyar a la PMI de 35 naciones. Los países que recibieron más de un préstamo fueron: República de Corea, 4; Filipinas, Indonesia, México y Colombia, 3; Bangladesh, Camerún, Honduras, Pakistán y Portugal, 2. Los objetivos que sobresalen en la asistencia otorgada a la PMI son: generación de empleos, desarrollo de talento empresarial y descentralización industrial.

A lo anterior se ha agregado la idea de participar en la exportación en forma indirecta, así como la relación que debe darse con la gran empresa, vínculo que llegará a ser indispensable para el desarrollo industrial de los países.

Lo anterior hace pensar que la pequeña y mediana industria también es sobresaliente en la estructura industrial de países altamente industrializados, y como ejemplo están el caso de Japón y los Estados Unidos de Norteamérica. En México, la PMI se constituye como se muestra a continuación:

PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y
PEQUENA EN SECTOR MANUFACTURERO.
(1975-1985)
(MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	INDUSTRIA MANUFACTURERA (A)		P. M. I. (*) (B)		(B)/(A)	
	1975	1985	1975	1985	1975	1985
	No. DE ESTABLECIMIENTOS	118,643	84,902	117,486	83,074	99.0
CAPITAL INVERTIDO.	254,514	N.D.	149,529	N.D.	60.9	
VALOR DE LA PRODUCCION	462,549	N.D.	314,121	N.D.	67.9	
PERSONAL OCUPADO	1'654,549	2'511,490	913,834	1'276,233	55.2	50.8

* P.M.I.: Pequeña y Mediana Industria.

NOTA: N.D. (no disponible).

FUENTE; Elaborado por FOGAIN de acuerdo a sus reglas de operación vigentes en 1977, en que se considera como industria mediana, aquellas que tiene capital contable entre 25 mil y 35 millones de pesos.

Como puede observarse, las cifras presentadas vienen a corroborar las afirmaciones anteriores en el sentido de que absorbe mano de obra, que utiliza poco capital invertido y que más de las tres cuartas partes son establecimientos pequeños y medianos.

La descripción anterior, es a nivel global, se puede observar que por Entidad Federativa, el número de establecimientos pequeños y medianos supera el 90% en todas las entidades seleccionadas en el cuadro No. 1 del apéndice estadístico, esas 15 entidades detentan el 76% de todas las PMI del país.

Por supuesto existen grandes diferencias; el Distrito Federal absorbe una cuarta parte del total de establecimientos de la PMI, el 17% de empleos totales; y el 15% del valor agregado total.

Las entidades que generan más empleos en promedio por establecimiento son: Nuevo León, 13 personas por establecimiento; Estado de México, 12 personas; Distrito Federal y Jalisco, 10 personas. Estas entidades son las que aborben mas mano de obra por empresa y que están por arriba del promedio nacional de absorción de mano de obra que es de 8.5 en promedio.

Se puede observar que el valor agregado no tiene el nivel deseado, en virtud de que las mayores transformaciones de insumos se les agrega muy poco valor o por que las PMI en muchos de los casos son maquiladoras, de ahí que lo que le agregan de valor al insumo sea reducido. (ver cuadro No.1, apéndice estadístico).

A continuación se presenta un gráfico, que muestra para 1986, las principales entidades federativas en relación a la pequeña y mediana industria, así como su porcentaje de participación en el total nacional.

En seguida se mostrará una visión global de la evolución que ha sufrido el sector manufacturero en su estructura por tamaño, durante el período 1965-1987.

GRAFICA No. 1

PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS EN QUE LA
INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA TIENE UNA
MAYOR PRESENCIA

ABRIL 1986
ESTABLECIMIENTOS

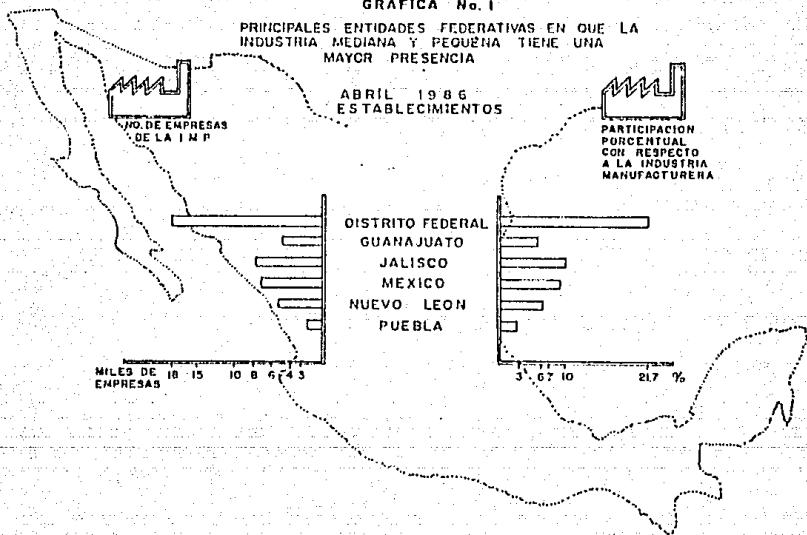
NO. DE EMPRESAS
DE LA IMP

PARTICIPACION
PORCENTUAL
CON RESPECTO
A LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA

DISTRITO FEDERAL
GUANAJUATO
JALISCO
MEXICO
NUEVO LEON
PUEBLA

MILES DE 18 15 10 8 6 4 3
EMPRESAS

3 67 10 217 %



Como parte de la evolución histórica es conveniente analizar tres variables de las cuales hemos estado tratando desde el principio: el número de establecimientos, el empleo y la estructura de la producción. Para lo anterior contamos con cifras de 1965 a 1987. (ver cuadro no. 2, apéndice estadístico).

En relación al número de establecimientos, para 1965, la PMI absorbe el 99.4% del total con un promedio de 6.5 trabajadores por empresa, mientras que la gran empresa tiene un promedio de 600 trabajadores por establecimiento. Por otra parte las cifras nos permiten observar que en 1982 el número de establecimientos micro se reducen severamente, en un 42.8% en relación a 1965, lo cual se debe a la crisis económica por la que atravesaba el país y a un cambio en los sistemas de medición aunque derivado de esta situación especial, la pequeña y mediana empresa observan un aumento del 51.5% y 25.8%, respectivamente, quizá como manifestación del fenómeno económico que se vivía en ese año. A partir de ese año se muestra un crecimiento uniforme por tamaño de empresa y su participación dentro del total de empresas no varía significativamente y se mantiene el 98% del total de establecimientos hasta 1987, año en que el promedio de trabajadores por establecimiento es de 15 para la PMI y 679 para la gran empresa.

En relación al análisis para todo el período (1965-1987) (cuadro No.2, apéndice estadístico), el tamaño de empresa que sufre una severa caída es la microindustria (-44.4%), mientras que la mediana y pequeña aumentan en 51.8% y 93.0%, respectivamente. Este fenómeno puede deberse a la conversión a empresas de mayor tamaño, o a la posibilidad de que las nuevas empresas inicien sus operaciones a una escala mayor, o bien deberse a la aparición de la economía subterránea, donde se permite el asilo de productores que tienen dificultades por la serie de mecanismos "represivos", como son el pago de impuestos, la incorporación de trabajadores al IMSS, entre otros y por otra parte falta de apoyo gubernamental para impedir que los excesivos trámites los lleven a evadir totalmente la legislación. Esta afirmación está sustentada en las palabras del Director General de la Industria Mediana y Pequeña de la SECOFI, en que señala que por cada microindustria que está operando formalmente, existe una que no está registrada.

Evolución del empleo.

El empleo manufacturero crece, en el período de 1965-1987, a una tasa promedio anual de 7.3%, situándose en poco más de 2.5 millones de personas ocupadas en abril de 1987. Sin embargo, el empleo no está equilibrado. La gran industria resulta ser el estrato más dinámico, teniendo una tasa de crecimiento de generación de empleos de 12.6% en promedio

anual, mientras que el empleo de la PMI, creció sólo al 5.2% (cuadro no. 3, apéndice estadístico), lo anterior puede observarse en la gráfica no. 2. Al interior del estrato de la PMI, el empleo del estrato micro decrece a una tasa equivalente al 1.6% anual, mientras que los empleos de la pequeña y la mediana crecen al 8.1 y 7.9%, respectivamente.

El comportamiento del empleo en los diferentes estratos indicaría entonces una asociación positiva entre el tamaño del establecimiento y el crecimiento del empleo. (2)

A pesar del bajo dinamismo del empleo y de la estructura por tamaño que se observa en 1987, se permite constatar una participación del subsector todavía muy importante en la generación del empleo industrial, equivalente al 51.4% del total, correspondiendo 11.2% a la microindustria, 23.7% a la pequeña y el 16.4% a la mediana (cuadro no.3, apéndice estadístico).

La evolución de la estructura de la producción de acuerdo al tamaño de la unidad productiva, presenta características similares a las del empleo, observando que hay gran concentración en la empresa cuadro no.4, apéndice estadístico).

(2) una posible subestimación del empleo micro industrial en el levantamiento de los censos es debida, entre otras cosas, a su carácter de informalidad y a su difícil localización en ciertas regiones. asimismo es necesario hacer notar que la tasa de crecimiento promedio del empleo total parece subestimada debido, entre otros factores, a las distintas coberturas en los tres censos.

Por otra parte, el hecho de que la participación en el producto de cada una de las micro y pequeñas industrias sea inferior a sus participaciones respectivas en el empleo, mientras que la relación inversa prevalece para la mediana y gran industria, implica que estos dos estratos generan más unidades de producto por hombre empleado que cada una de las micro y pequeña industrias.

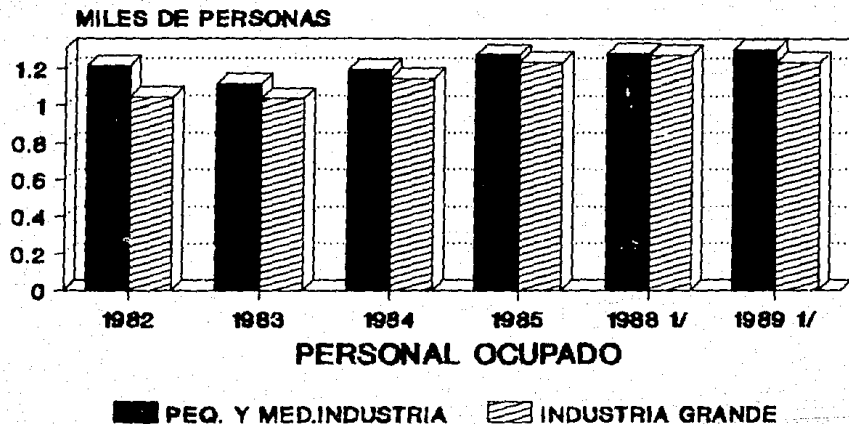
En las gráficas No. 3 se indican las ramas de actividad que generan más empleo. La rama de productos metálicos sobresale en este renglón.

Por lo que se refiere a las principales entidades generadoras de empleo, se encuentran el Distrito Federal y el Estado de México, como se observa en la gráfica No. 4.

Los pequeños y medianos establecimientos, tradicionalmente, han absorbido parte importante de la actividad industrial. Actualmente, países en diferentes etapas de desarrollo, muestran altas participaciones de la PMI en la generación de empleos. Aunque los tamaños de empresa no son estrictamente comparables entre países, pero puede ser indicador de lo reseñado anteriormente y además apoyar las afirmaciones posteriores. (ver cuadro No. 5, apéndice estadístico).

GRAFICA No.2

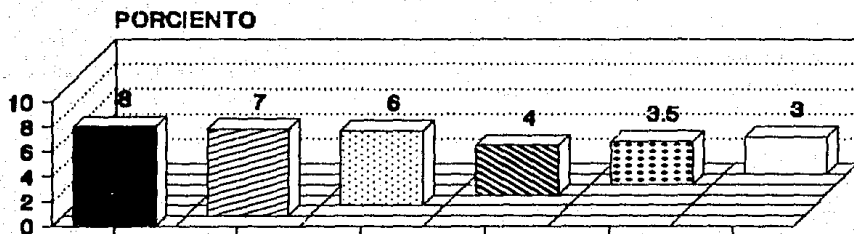
COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO MANUFACTURERO TRABAJADORES OCUPADOS POR TAMAÑO



1/ DATOS A ABRIL
FUENTE: D.G. DE LA PEQUERA Y MEDIANA
INDUSTRIA

GRAFICA No.3

PRINCIPALES RAMAS DE ACT. ECO. EN QUE DESTACA LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA



PARTICIPACION PORCENTUAL

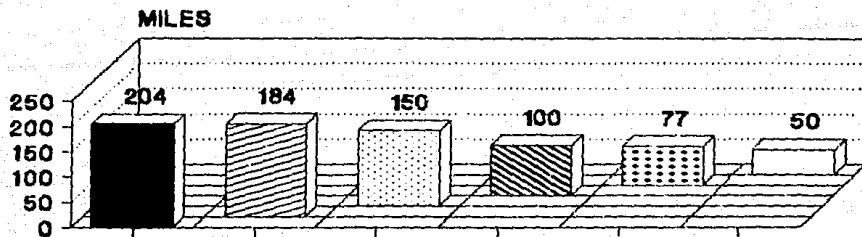
ABRIL 1978



FUENTE: D.G. DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

GRAFICA No. 3 BIS

PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA EN QUE DESTACA LA P.M.I.



MILES DE PERSONAS OCUPADAS

ABRIL 1976

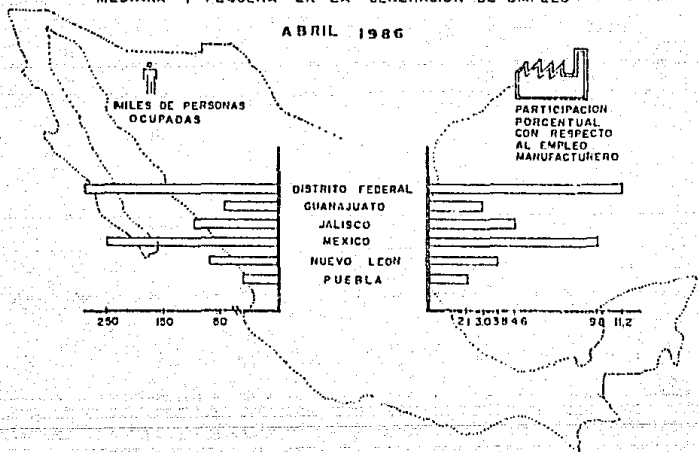


FUENTE: D.G. DE LA PEQUERA Y MEDIANA INDUSTRIA.

GRAFICA No. 4

PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS EN QUE DESTACA LA INDUSTRIA
MEDIANA Y PEQUENA EN LA GENERACION DE EMPLEO

ABRIL 1986



1.2 ANTECEDENTES LEGALES.

La industria mediana y pequeña constituye un elemento fundamental en el proceso de fortalecimiento, modernización y desarrollo de la estructura industrial que se ha emprendido en el país. Su importancia reside en las características principales que lo conforman: La elevada participación que los establecimientos medianos y pequeños tienen dentro de la industria de transformación, su intensiva absorción de mano de obra, el mayor grado de utilización de recursos nacionales, su distribución en zonas prioritarias de desarrollo y su colaboración a la integración industrial mediante la subcontratación.

El 30 de abril de 1985, el Presidente Miguel de la Madrid, suscribió el Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, publicado el 6 de mayo de ese año en el Diario Oficial de la Federación. A continuación se hará un breve resumen de dicho evento.

Como se mencionó en renglones anteriores la PMI, representa un elemento importante para lograr un aparato productivo más integrado, más competitivo y menos dependiente del exterior, se principiará por las consideraciones señaladas por el Titular del Ejecutivo Federal.

La industria mediana y pequeña está caracterizada en el desarrollo del país por: su flexibilidad operativa y su capa-

cidad de adaptación a nuevas tecnologías; su facilidad para aprovechar materias primas locales y promover el desarrollo regional; el ser una instancia para la formación de empresarios; así como para la canalización del ahorro familiar y el excedente regional; el capacitar mano de obra; de poco o nulo nivel de capital invertido; el tener menos dependencia relativa del exterior; el ser un elemento de equilibrio en los mercados, al alentar la competencia y constituir una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social.

Este sector se ha enfrentado a factores adversos, como: la inestabilidad y el oneroso acopio de insumos; la subutilización de la capacidad instalada; el escaso desarrollo tecnológico; una administración poco actualizada y sistematizada; carencia de personal técnico y administrativo suficientemente calificado; limitado uso de los apoyos e incentivos que ofrece el sector público; dificultad en el acceso a recursos crediticios; insuficiente articulación con la gran industria y; su limitada capacidad para concurrir a los mercados de exportación.

Al término de su exposición el Primer Mandatario realizó una evaluación de la política de fomento a la PMI. Señalo que los apoyos financieros que el subsector ha recibido han sido limitados, no sólo en recursos sino también en términos y requisitos para la autorización de los créditos, los cuales han otorgado excesiva atención a las garantías físicas,

avales y reciprocidades; no se ha considerado en forma suficiente la probabilidad y rentabilidad de los proyectos como garantía para su financiamiento.

Por otra parte, mencionó que los objetivos específicos del programa son: elevar la eficiencia promedio de la PMI, mediante el incremento de sus estructuras y eficiencia de sus sistemas operativos, y obtener en condiciones apropiadas insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros y otros servicios para el desarrollo de las operaciones de las empresas, a fin de integrarlas eficientemente al mercado interno y al de exportación.

La estrategia principal de este programa reside en la integración de lo señalado anteriormente porque influye en mayor proporción en la operación y desarrollo de las PMI, que las conducirá a una mayor participación dentro de la actividad industrial en nuestro país.

Los criterios y prioridades generales que se consideran para la designación racional y aplicación oportuna de los instrumentos de fomento, son de carácter sectorial y regional.

En los criterios de carácter sectorial destacan las actividades aptas para las pequeñas y medianas escalas de producción. Los criterios regionales, que tiene relación con el fomento a la instalación y ampliación de pequeñas y medianas industrias en regiones geográficas prioritarias para el des-

arrollo industrial, consideran el tipo de organización y el tamaño de la empresa.

Por otra parte, en lo que se refiere a los instrumentos y acciones de fomento, se contempla que la PMI recibe apoyo en cuanto al abastecimiento de bienes y prestaciones de servicios de las entidades del sector público, que suministran insumos a éstas, a fin de lograr el abasto directo, suficiente y oportuno de los bienes que demanda. Así como es preciso fomentar el desarrollo de bolsas de residuos industriales en el ámbito regional y sectorial, con el fin de aprovechar los recursos para su reciclaje y contribuir a la preservación del medio ambiente.

Por lo que se refiere al apoyo tecnológico, se indicó que se desarrollan acciones conjuntamente con las autoridades en la materia, tales como: identificación de ramas y clases de industria determinantes para el desarrollo tecnológico-industrial, formulación de diagnósticos tecnológicos en los núcleos industriales preseleccionados, con el propósito de identificar necesidades de apoyo; ejecución de acciones que permitan a la industria mediana y pequeña realizar tareas orientadas a su propio desarrollo tecnológico.

En ese orden de ideas se convino en el apoyo a la creación de organizaciones sectoriales y regionales de investigación y desarrollo, establecimiento de una bolsa de tecnologías

transferibles para vincular a oferentes y demandantes tanto nacionales como internacionales.

En relación a lo planteado en párrafos anteriores se deduce que la asistencia técnica tendrá el apoyo que el Gobierno Federal brindará a las empresas del subsector, de modo que les permita actuar como elementos promotores del desarrollo y coadyuvar a la modernización industrial, auxiliar a los pequeños y medianos empresarios en la especificación de sus necesidades administrativas, financieras y de abasto de materias primas; orientar el empleo de asesores especializados, procurar que las empresas del subsector utilicen los servicios de las firmas de ingeniería y consultoría nacionales, y fortalecer la asistencia técnica para la formulación y evaluación de proyectos y estudios de preinversión.

Por otro lado, para favorecer el desarrollo empresarial se han diseñado cursos de actualización gerencial y técnica que tratan problemas comunes a la mayoría de las PMI, también para mejorar la actual calidad de la mano de obra, se han impulsado servicios de capacitación en el trabajo.

Por lo que se refiere a uno de los problemas de mayor profundidad, y que es el financiamiento, se ha alentado el crédito preferencial en forma oportuna y suficiente, según las características estructurales y el potencial del subsector. Se han desarrollado acciones de adecuación y procedimientos para la

concesión de créditos.

Un factor importante de impulso empresarial lo comprenden las adquisiciones del sector público. A fin de ponerlo en acción se encuentra el establecimiento de un programa para el desarrollo de proveedores medianos y pequeños, que brinde a éstos el apoyo pertinente en materia de organización, asistencia técnica e información sobre las necesidades de proveeduría.

Existen mecanismos de fomento a las exportaciones que son utilizados por la PMI, estos son los programas de intercambio compensado y el empleo del poder de compra en el exterior de las principales empresas paraestatales.

Se promueve la creación de zonas y parques industriales, para que la PMI cuente con la infraestructura necesaria para hacer llegar sus mercancías a los centros de consumo. Estas áreas tendrán servicios de almacenamiento, información y asistencia técnica, etc.

El programa de información de la PMI, ha considerado la creación de un sistema de información permitiendo el acceso a una base de datos. Este contendrá un programa específico para la identificación y evaluación de oportunidades de inversión, en el cual las empresas públicas tienen un papel importante.

Se diseñó también un sistema regional de información econó-

mica y tecnológica, en beneficio de las empresas del subsector.

Por ser de suma importancia a continuación se incorpora un cuadro que contiene la cronología de la clasificación de la PMI desde 1954, hasta la fecha.

Durante 25 años, el FOGAIN no diferenció entre pequeña y mediana industria y el criterio que utilizó para determinar el tamaño de las empresas que podría apoyar, de 1954 a 1984, fué el capital contable.

DETERMINACION DEL TAMAÑO DE EMPRESA POR SU CAPITAL CONTABLE
1954-1984

FECHA DE MODIFICACION		LIMITES (miles de pesos)	
		MINIMO	MAXIMO
22 junio	1954	50	2,500
29 julio	1954	50	2,500
30 mayo	1956	50	3,500
3 marzo	1961	25 1/	5,000
		50	5,000
21 mayo	1963	25 1/	10,000
		50	10,000
2 sept.	1965	25 1/	15,000
		50	15,000
16 junio	1966	25 1/	15,000
		50	15,000
13 abril	1970	25 1/	25,000
		50	25,000
10 agosto	1972	zona 1	300
		zona 2 y 3	25
			25,000
9 sept.	1974	zona 1	300
		zona 2 y 3	25
			25,000
5 nov.	1975	zona 1	300
		zona 2 y 3	25
			35,000
25 mayo	1977		25
			35,000
29 junio	1978		50
			40,000

		PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA	
		MINIMO	MAXIMO	MINIMO	MAXIMO
10 sept.	1979	50	5,000	5,000	40,000
	1981	50	7,000	7,000	60,000
27 sept.	1982	50	10,000	10,000	60,000
30 mayo	1983	50	15,000	15,000	90,000
29 mayo	1984	50	15,000	15,000	90,000 2/

FUENTE: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.

1/ Límite mínimo para empresas localizadas fuera del Distrito Federal.

2/ Hasta 120 millones, si incluye revaluación de activos. Por la relevancia que fué adquiriendo la PMI, en el "programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña" se incluyó la modificación a los criterios de selección, tomando como base el valor de las ventas netas anuales y el número de empleados.

DETERMINACION DEL TAMAÑO DE EMPRESA POR SU CAPITAL CONTABLE LIMITES (millones de pesos)

FECHA DE MODIFICACION	MICRO-INDUSTRIA		INDUSTRIA PEQUEÑA		INDUSTRIA MEDIANA	
	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.	MIN.	MAX.
30 abril 1985		30	30	400	400	1100
17 febrero 1986		40	40	500	500	1100
30 dic. 1986		80	80	1000	1000	2000
11 enero 1988		200	200	2300	2300	4300
2 dic. 1/ 1988		300	300	3400	3400	6500

1/ Diario Oficial de la Federación del 2 de diciembre de 1988.

FUENTE: Revista de la "Pequeña y Mediana Industria, año 8, núm 78 nov-dic. 1988.

Asimismo, se reconoce un nuevo estrato: la microindustria, contemplando para diferenciarla no sólo su capital contable, sino el número de trabajadores que emplea hasta quince personas. En la industria pequeña laboran de 16 a 100 y en la mediana de 101 a 250 trabajadores.

1.3 AVANCE DE LAS INDUSTRIAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.

La industria mediana y pequeña tiene características esenciales que la hacen apta para superar problemas, reiniciar el crecimiento industrial y que permitan un cambio estructural.

En estas empresas, en los últimos 15 meses, se comprueba que a pesar de la crisis pueden sobrevivir y mantener sus niveles de empleo ya que se encuentran localizadas en ramas productoras de bienes básicos, dependen en menor medida del funcionamiento externo e insumos importados y, en general, tiene mayor capacidad para adaptarse a situaciones difíciles.

La perspectiva del cambio estructural de la PMI, consiste en desarrollar también una función estratégica, ya que se ubican en actividades claves para el bienestar social, se debe lograr a través de ese cambio la articulación eficiente del sector industrial y el desarrollo regional. Además constituyen una instancia básica para la formación de empresarios, alientan la competencia, poseen una menor rigidez en cuanto a la innovación de la tecnología y como beneficio sobresaliente es que permitirá el desarrollo del sector social.

Estas empresas tienen una fragilidad estructural que ha limitado su desarrollo y le han restado posibilidades para adentrarse eficientemente en el proceso de industrialización, básicamente son dos tipos de problemas a los que se enfrenta:

los que afectan su eficiencia operativa y aquellos que dificultan su acceso a los mercados y a los recursos financieros.

Su eficiencia operativa se ve frecuentemente limitada por su reducida capacidad de gestión, organización y planeación, por tecnologías, equipos y métodos de producción inadecuados; insuficientes controles de calidad y por un inestable y oneroso abastecimiento de materias primas.

Pero el mayor problema está en que hay obstáculos para acceder a los mercados, obtener los recursos financieros para su operación y hacer uso de los apoyos gubernamentales.

A pesar de lo reseñado, el número de establecimientos entre 1965 y 1987 ha avanzado en un 93% en la pequeña y 81.8% en la mediana industrias y en la generación de empleos ha sido también dinámica su participación, pues los incrementos han sido de 87.6% y 84.4%, respectivamente.

En términos absolutos y tomando en consideración el período 1982-1987 las cifras de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Industria indican el avance de estos subsectores, pues en 1982 se contaba con 77 mil establecimientos micro, pequeños y medianos, mismos que para 1987 alcanzaban la cantidad de 88 mil; en 1982 absorbían 1'217,124 personas, mismos que para 1987 emplean a 1'304,204 personas. Los datos del cuadro no. 3 provienen de información del IMSS; no obstante dentro del sector informal ó economía subterránea se

han creado gran cantidad de microindustrias las cuales no se han captado.

Para observar el avance de las PMI, resulta conveniente una somera revisión de las políticas instrumentadas en otros países, en apoyo a este tipo de industrias. Estos apoyos tienen el significado de la importancia que día con día toman las PMI's en el desarrollo de los países, de ahí que es conveniente reseñarlos.

El Gobierno Canadiense inició en 1944 un plan de apoyo a las PMI, al establecer el Banco de Desarrollo Industrial con la finalidad de facilitar el financiamiento de las deudas contraídas por las PMI; otro programa es la Ley de Préstamos para las pequeñas empresas a fin de sufragar las necesidades de financiamiento de las deudas contraídas; en 1977 el gobierno proporciona una serie de orientaciones e iniciativas para apoyar a la PMI.

El Centro para el Desarrollo de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos de América, enmarca en tres objetivos su principal aportación para los pequeños negocios. Otro programa interesante de ayuda administrativa es el del Instituto para Pequeñas Empresas que proporciona ayuda en materia de gestión a las empresas.

Los tipos de ayuda que recibe la PMI en Suecia son: varias formas de préstamos con fondos estatales; asimismo el gobier-

no facilita determinadas prestaciones y servicios de formación, así como ayuda institucional para crear nuevos productos.

En Francia existe una multiplicidad de organizaciones públicas y privadas para apoyar la PMI, se puede asentar que el gobierno francés elaboró, desde hace una década, un programa en favor de éste sector, ya que se consideró que estas desempeñan una función particular en la economía y ofrecen ventajas.

A partir de su primer Plan Cuatrienal 1970-1973, el Gobierno Argelino puso énfasis en el apoyo a la PMI, pues la consideró como factor importante en el desarrollo económico y social del país, y la ubicó en un papel trascendente para consolidar la red industrial a escala nacional. A partir de esa fecha ha otorgado una serie de apoyos a la PMI.

La primer medida importante adoptada por el Gobierno Australiano fué el establecimiento del Comité Wiltshire en 1968, destinado a orientar a los pequeños empresarios a fin de aumentar su eficiencia. En 1971, el Comité presentó su informe al gobierno y llegó a la siguiente conclusión: "La magnitud e importancia de la pequeña empresa, así como la naturaleza particular de sus problemas y potencial, justifican una asistencia activa del Commonwealth tendiente a fomentar su eficacia y crecimiento". En 1973 se creó la Oficina Nacional

de Pequeñas empresas, lo que ha permitido realizar importantes progresos en este rubro.

Lo reseñado hasta ahora permite inferir el avance que han mostrado las PMI en el mundo, y por supuesto se vé reflejado en la economía mexicana, dada la importancia que día a día toman este tipo de empresas, no sólo en el contexto internacional sino en México, ya que como se ha advertido resultan de importancia clave para el desarrollo industrial. Partiendo de lo anterior es como el Gobierno Mexicano instrumenta medidas en beneficio del empresario nacional.

1.4 SITUACION ACTUAL.

Se ha demostrado la importancia económica, social y política de la PMI. También se ha establecido que enfrenta muchos problemas que oríjanan un alto costo financiero, fiscal y económico. De éste surge el interrogante de si verdaderamente dicho subsector industrial amerita programas de apoyo específico, o no.

La respuesta no es única ni definitiva. Algunos autores consideran que los fracasos de las pequeñas empresas son un signo saludable de una economía dinámica; agregan que las empresas antieconómicas deben salir del mercado, ya que son un costo innecesario y por lo tanto, el mejor programa de apoyo es el que combina el mínimo de regulaciones con el máximo de apertura en un clima de plena libertad económica.

En contraposición a lo mencionado, se encuentra el programa que se ha instrumentado en Japón, resultado a su vez de la importancia que el gobierno otorga a este tamaño de negocios, pues considera que el desarrollo adecuado de las pequeñas empresas es fundamental para el crecimiento y estabilidad de la economía nacional y para el bienestar de toda la sociedad.

Se ha desarrollado un amplio y completo programa de apoyo que abarca todas las actividades de los pequeños negocios y todos los aspectos que pueden afectar la operación y funcionamiento de los mismos.

La institución encargada cuenta con un importante presupuesto financiero y un marco legal que le permite poder llevar a cabo eficientemente sus programas; se complementa con un clima cultural-empresarial muy favorable y positivo.

Y lo es el caso de los países reseñados en el apartado anterior, donde se indicó una serie de países que han instrumentado medidas de apoyo a la PMI, pues han advertido que son más las bondades que los perjuicios que éstas aportan a la economía de los países.

En México la experiencia que se tiene data de 1953, cuando se crea el FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN). Más recientemente, en 1978, se creó por mandato presidencial, el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI) en Nacional Financiera, como apoyo financiero del Banco Mundial el cual constituye, lo que puede considerarse como el más importante esfuerzo para ayudar a la PMI en México. Posteriormente en 1979, se establece en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, como entidad normativa del fomento, promoción y apoyo para el subsector.

En relación al PAI se buscó desde el principio del programa, contratar profesionistas con amplia experiencia financiera y administrativa, específicamente en la PMI, y claro con una

capacitación previa actuarían como asesores, con la tarea de descubrir los problemas del pequeño y mediano industrial, para recomendar la asistencia técnica especializada (financiera, fiscal, administrativa, laboral, etc.)

Asimismo, la idea de que sirviera como "ventanilla única" de atención y resolución de los diferentes apoyos que el gobierno mexicano había venido creando, buscando eliminar burocracia y simplificar trámites y gestiones, con el propósito de agilizar el servicio y el apoyo a la PMI.

ORGANISMOS CREADOS POR EL GOBIERNO FEDERAL PARA APOYAR A LA PMI.

FECHA DE CREACION

NOMBRE Y CARACTERISTICAS

- | | |
|--------------|---|
| 28 DIC. 1953 | Se constituye el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain) para proporcionar apoyo financiero y garantías a los medianos y pequeños industriales. Está administrado por Nacional Financiera. |
| 30 JUN. 1978 | Nace el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI) para fortalecer y promover al subsector, a través del mejor aprovechamiento de los recursos naturales, humanos, financieros y tecnológicos del país. También es administrado por Nacional Financiera. |
| 6 FEB. 1979 | Se crea la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, antes dependiente de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, y ahora de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. |
| 31 AGO. 1984 | Nacional Financiera instaaura la Dirección de Fomento a la Pequeña y Mediana Industria que, a partir del 9 de octubre de 1986, se llama Dirección de Apoyo Industrial y de Promoción a la Pequeña y Mediana Industria. |

13 ene. 1986 Se instala la subcomisión de la Industria Mediana y Pequeña, integrada por la SECOFI, SHCP, SPP, SEMIP, SEP, Nacional Financiera, el Congreso del Trabajo y las principales cámaras industriales del país.

La reciente apertura económica, la conveniencia de modernizarse y la necesidad de conservar y acrecentar el patrimonio empresarial, obligan al industrial a actuar con mayor racionalidad económica, y por consiguiente, a aceptar la asistencia técnica profesional y, fundamentalmente, los apoyos no financieros. Los mayores problemas de los negocios pequeños son la falta de organización, la inadecuada administración y en menor medida el crédito y lo financiero. Hoy, y todavía más en el futuro, se requerirá del amplio profesionalismo en la administración, en la gestión y en la conducción, no importa que la empresa sea micro o pequeña, la administración es tan válida en el negocio que tenga uno o dos empleados, como en el que tenga 50 o más.

Como lo hemos advertido se han fortalecido instrumentos, que resultan ser más importantes que los recursos financieros, tal es el caso de la asistencia técnica, porque quizá los recursos no tengan el impacto que se espera de ellos si la empresa no identifica los aspectos que limitan su participación en el mercado, que le impiden un mejor control de calidad, y además si no eleva el nivel de gestión en las áreas de administración, producción, comercialización o capacitación.

El gobierno deberá también modernizarse, simplificar y desburocratizar el servicio y los apoyos en favor de la PMI.

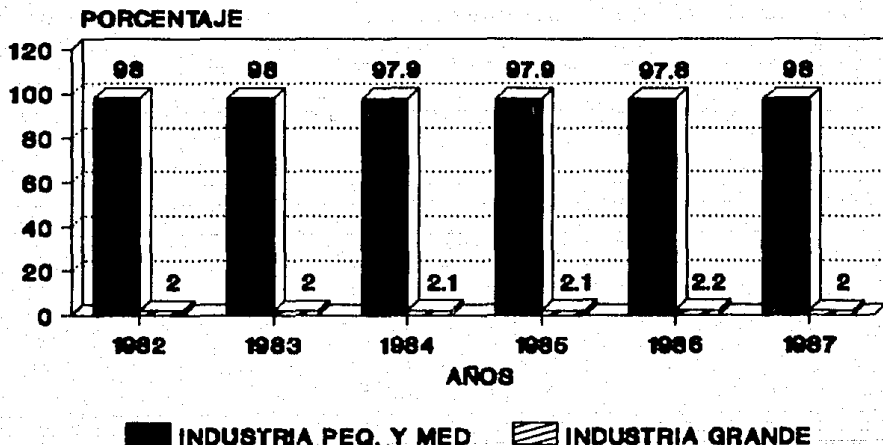
Los instrumentos deberán seguir y profundizar en programas de capacitación empresarial, en organización y administración de los negocios. El problema de la pequeña y mediana industria no es complejo, sino más bien sencillo; la único que se requiere es un compromiso real para aceptar la ayuda técnica y un auténtico profesionalismo para otorgarla.

En lo que corresponde a la PMI en su conjunto, ha mantenido un ritmo creciente en la apertura de empresas y generación de empleo, cuya variación es de 4.9 y 1.5% para pequeñas y medianas, entre abril de 1986 y abril de 1987. Esto ha permitido aumentar en ese lapso, su participación en los totales nacionales en los rubros señalados y situarse en 98 y 51.4%, respectivamente (ver cuadros nos. 2 y 3, apéndice estadístico).

Lo anterior se afirma con base en información de factorías que cuentan con un personal afiliado al Instituto Mexicano del Seguro Social.

GRAFICA No. 5

PORCENTAJE DE EMPRESAS POR TAMAÑO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



FUENTE: D.G. DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

En una entrevista al Lic. Juan Garibay Mendoza, realizada por la revista "PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA", de NAFINSA, afirmó lo siguiente: "Las actuales no son épocas fáciles; sin embargo, la pequeña y mediana industria ha hecho un notable esfuerzo, ha respondido con madurez y solidaridad a la política establecida por el Gobierno Federal para apoyar su instalación y desarrollo, posee la capacidad suficiente para salir de la crisis y, dado el constante crecimiento del mercado, tiene un papel muy importante dentro del desarrollo económico y social del país".

1.5 PERSPECTIVAS.

El desempeño de la industria manufacturera no ha sido uniforme por las condiciones económicas prevalecientes y por la naturaleza diversa de las actividades que integran este sector.

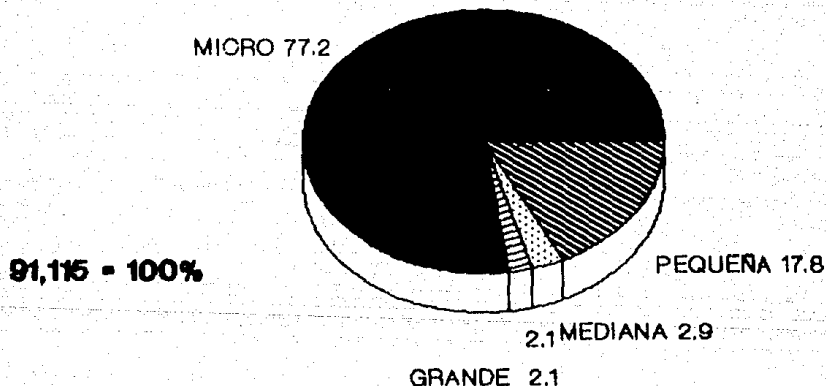
En conjunto ha aumentado en aproximadamente 11,000 establecimientos y generado 367,116 empleos en el lapso de diciembre de 1982 a agosto de 1987, lo cual significó tasas promedio anuales de 2.7% y 3.2%, respectivamente (ver cuadros nos. 2 y 3, apéndice estadístico).

Por su parte, el subsector de la PMI mostró un comportamiento dinámico en éste periodo, que se refleja en la creación de 10,984 centros fabriles (92.0% del total) y de 187,080 plazas de trabajo, 51.4% del total) lo que representó tasas de crecimiento de 2.7% y 0.5% en promedio anual. De esta manera dichas empresas continúan con una participación cercana al 51% en el total del empleo manufacturero.

Asimismo, al comparar las cifras obtenidas en los primeros cuatro meses del año de 1988, nos indica un incremento de casi 58,000 plazas con 725 fuentes de trabajo en toda la industria nacional. Sin embargo la PMI que dá lugar al 90% de los nuevos establecimientos, sólo absorbió el 25% de ese empleo general (cifras del a SECOFI).

GRAFICA No. 6

ESTRUCTURA MANUFACTURERA ESTABLECIMIENTOS.

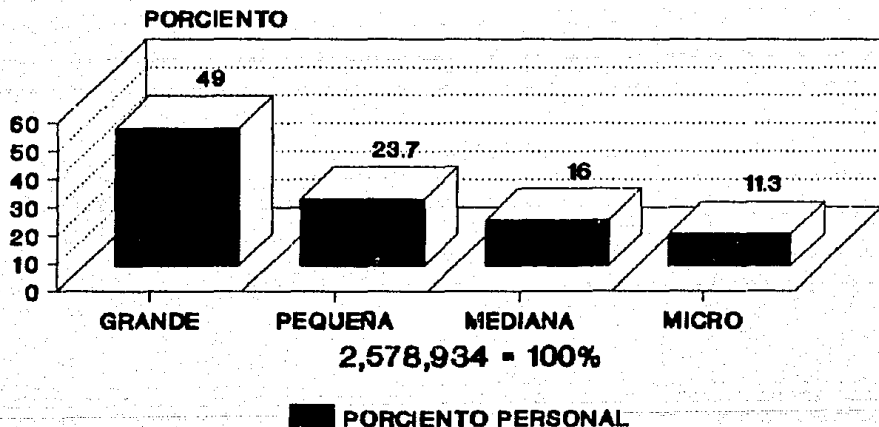


FUENTE: DATOS DE LA D.G. DE LA INDUSTRIA
MEDIANA Y PEQUERA. SECOFL

GRAFICA No.6 BIS

ESTRUCTURA MANUFACTURERA

PERSONAL OCUPADO



FUENTE: DATOS DE LA D.G. DE LA INDUSTRIA
MEDIANA Y PEQUEÑA. SECOFI

La tendencia que se aprecia en los cambios de la industria manufacturera en el corto plazo, revelan cierta mejoría, resultado de los esfuerzos por revertir la difícil situación que se acentuó al final de 1987. Por ello, puede inferirse, de continuar con las mismas condiciones, que para los próximos meses se presentará un mayor dinamismo en éste sector. Dadas las circunstancias económicas que se viven en nuestro país, donde no existen grandes cantidades de ahorro y los capitales son pequeños en cuantía y monto, se debe considerar a la PMI como la salida a esa situación financiera tan reducida.

Por otra parte las pequeñas inversiones pueden considerarse como más productivas y eficientes, lo que le da cohesión a la industria del país.

El señor Peter F. Drucker (3), indica que otro gran cambio que se ha observado a nivel mundial es la inversión de la tendencia en el tamaño de las plantas, ya que se considera que las pequeñas y, especialmente, las medianas empresas han mantenido, incluso aumentado, su número de empleados. Asimismo, las PMI han tenido mejores resultados que las grandes en lo que toca a posición de mercado, exportaciones y utilidades. Esta tendencia se ha dado en Estados Unidos y en otros países desarrollados como Japón.

(3) ibidem.

Este subsector está destinado a permanecer dentro del aparato productivo, a desempeñar un papel importante en la medida que, como micro, pequeña o mediana industria, desarrolle sus actividades de manera eficiente.

Para lograrlo además de los mecanismos reseñados se ha puesto en marcha los mecanismos de coordinación y concertación como son el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP) y la subcomisión de la Industria Mediana y Pequeña, donde participan tanto organismos públicos como privados que periódicamente se reúnen para evaluar, comentar y hacer las recomendaciones pertinentes respecto a la ejecución y avances del PRODIMP.

Asimismo se han creado diez subcomités estatales de la PMI los cuales se reseñan a continuación y próximamente se constituirán subcomités en Tabasco, Nayarit y otras entidades del territorio nacional.

ESTADO	SUBCOMITE	ESTATAL	FECHA DE FIRMA	CONVENIO UNICO DE DESARROLLO
PUEBLA	Comisión Especial para el Desarrollo Integral de la PMI.		24-X-85	1985
YUCATAN	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		7-II-86	1986
SONORA	Subcomité especial Desarrollo Integral de la PMI.		28-II-86	1985
GUANAJUATO	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		14-III-86	1985
JALISCO	Comisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		27-V-86	1986
VERACRUZ	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		30-V-86	1986
MEXICO	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		30-IX-86	1986
DURANGO	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		17-X-86	1986
NUEVO LEON	Subcomisión para el Desarrollo Integral de la PMI.		26-II-87	1986

Por otra parte se han formado 10 bolsas de subcontratación de procesos y productos industriales de la rama metalmeccánica, que coadyuvan a una mayor vinculación de la PMI con empresas o bien con demandantes de mayor tamaño, al abastecerlas de artículos, partes y componentes, o realizar ciertas actividades que las industrias grandes, por su propia economía de

escala, no estén en posibilidades de desarrollar.

Como se puede constatar la PMI, es uno de los pilares básicos de la planta productiva en general; su contribución es fundamental puesto que sin las pequeñas unidades industriales, los grandes en muchos casos hubieran desaparecido o recurrido a plantas del exterior para suplir cadenas de producción.

Por último, está asegurada la existencia de la PMI, pues posiblemente la ineficiencia mostrada por la baja calidad de los productos y su ineficiencia productiva, dejarán de ser un costo para la sociedad gracias a los programas de apoyo y por el contrario se mostrarán mas fuertes y con un sentido filosófico diferente para cubrir los requerimientos de bienes y servicios de nuestro país.

CAPITULO II

ORGANISMOS DE APOYO TÉCNICO

- 2.1 Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña.
- 2.2 Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- 2.3 Fondo de Información y Documentación Para la Industria.
- 2.4 Gestión Tecnológica.
- 2.5 La Empresa Tecnológica de Transformación.
- 2.6 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

La importancia que día con día van adquiriendo las PMI, se ha traducido en un mayor interés por parte de los instrumentadores de la política económica de nuestro país, de ahí que la aparición de una serie de organismos de apoyo en diferentes ordenes, nos permite realizar un análisis extensivo de cada uno de ellos.

Como es de suponer no todas estas instituciones se encuentran exclusivamente al servicio de la industria mediana y pequeña, pero sus labores sí las han venido vinculando en forma creciente con el subsector, y las que están formalmente creadas para apoyo de la PMI han venido reforzando sus actividades.

Es claro que cada una de las entidades listadas a continuación tienen procedimientos diferentes para atender peticiones del sector productivo, entre otros aspectos, diversas tarifas y facilidades para el cobro de sus servicios.

En cualquiera de estos casos, para poder obtener un servicio, es absolutamente indispensable que el industrial tome la iniciativa de contactar aquella institución, cuyo perfil sea el adecuado para la resolución de su consulta o problema concreto. A continuación se describirán estos organismos con su diferente funcionalidad.

2.1 PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (PAI).

En 1978 el Gobierno Federal, a través de Nacional Financiera, creó el PAI. A partir de esa fecha el programa se encuentra incorporado operativamente a la Dirección de Promoción Industrial y Filiales de Nacional Financiera.

Correponde al Programa el cumplimiento del objeto social de Nacional Financiera, que es el promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional del país.

De este objetivo general se derivan los específicos que constituyen el fundamento normativo del Programa, de acuerdo a la Ley Orgánica de la institución, y que están dirigidas a:

- Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.

- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organismos auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

Por otra parte las funciones del PAI son las siguientes:

- Promover instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y programas de asistencia técnica.
- Promover inversiones y la reconversión industrial.
- Promover la desconcentración industrial.
- Promover infraestructura y servicios.

Las funciones que el PAI desarrolla revisten las siguientes características:

Activa.- Promueve y va en busca de las empresas y oportunidades de inversión para fomentar el incremento de la eficiencia de la producción y el desarrollo, así como la ejecución de nuevos proyectos, de acuerdo con las características regionales y de las empresas en particular.

Selectiva.- Presta su atención a la PMI que realiza actividades prioritarias, con mayor incidencia económica en el desarrollo del país y contribuye al logro de objetivos y planes estatales de desarrollo.

Sistemática.- La función que desarrolla está derivada de un sistema de administración de proyectos que permite su coordinación y control.

Evaluable. - Los resultados que se obtienen son susceptibles de medirse cuantitativa y cualitativamente validando la incongruencia en los niveles local, regional y nacional.

Los apoyos que ofrece, están dirigidos principalmente a la promoción industrial a través de apoyar mediante acciones de asesoría y promoción, el desarrollo de proyectos de inversión de alta prioridad regional, desde la identificación de la idea, hasta su operación productiva, facilitando la adecuada utilización de los apoyos financieros y técnicos existentes.

2.2 CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA. (CONACYT).

Las actividades que lleva a efecto este organismo son variadas, ya que abarca desde la concesión de becas para la realización de estudios avanzados en otros países, hasta la coordinación de diversas actividades de investigación científica.

El CONACYT ha formado diversos centros de investigación y desarrollo tecnológico, así como de asistencia técnica a la industria.

El esfuerzo está encaminado a lograr nuevos productos o bien para desarrollar nuevos materiales, métodos y procesos de producción, que suponen algún grado de riesgo para la industria.

A través de un convenio firmado por la SECOFI y el CONACYT, se ha desarrollado el Programa de Riesgo Compartido (PRC), como un instrumento de vinculación y para compartir con la industria, los riesgos asociados al desarrollo de tecnología propia y su aplicación en empresas productivas.

Este programa es un instrumento de fomento al desarrollo tecnológico nacional que el CONACYT opera apoyando con recursos económicos, la inversión en tecnología propia que realice el sector productivo.

Ante un problema tecnológico específico planteado por una empresa, CONACYT ofrece un servicio de identificación para

localizar al oferente nacional de tecnología más adecuado que permita dar solución. El programa está orientado a las empresas de los sectores público, privado o social que estén interesadas en desarrollar tecnología en el país.

El propósito del programa es otorgar financiamiento para proyectos de adaptación, adopción, optimización o innovación tecnológica para: proceso, producto y equipo. Quienes pueden participar son los PMI's nacionales que vayan a sustituir importaciones o quieran aprovechar al máximo su capacidad instalada, asimismo se pueden incorporar los centros de investigación.

El CONACYT ofrece financiamiento a las empresas para cubrirle de los costos de proyectos de desarrollo tecnológico, en función de la prioridad e impacto económico y social de los mismos.

Cuando la tecnología desarrollada es de utilidad para la empresa, es decir, que el proyecto logró sus objetivos, ésta reembolsa al CONACYT las aportaciones de apoyo.

Si el desarrollo tecnológico no es de utilidad a la empresa, CONACYT se reserva el derecho de uso y/o posterior perfeccionamiento y las empresas no tienen que pagar el costo del servicio recibido.

El período de reembolso se fija de acuerdo con las caracte-

rísticas de cada proyecto, pero en general se acuerda por un período que equivale al doble del tiempo que se invirtió en el desarrollo del proyecto.

En este convenio pueden participar las industrias de transformación medianas y pequeñas en términos de la Ley, con necesidades tecnológicas para atacar una oportunidad de mercado, sustituir importaciones o aprovechar su capacidad instalada; así como también los centros de investigación o desarrollo tecnológico, incluyendo firmas de ingeniería y empresas productoras con capacidad tecnológica propia.

Las características que debe tener el sujeto de apoyo son: estar constituido legalmente; tener capacidad financiera y administrativa para manejar el apoyo; y tener identificado el mercado para lograr alcanzar resultados satisfactorios del proyecto de investigación o desarrollo tecnológico.

Existen casos operativos básicos en los cuales se puede encontrar la industria solicitante:

1) Cuando la empresa industrial identifica una necesidad o problema tecnológico, o por que no lo tiene definido, además de que no cuenta con el centro de investigación que pueda apoyarla. En este caso se puede hacer lo siguiente:

a) Presentar por escrito la solicitud de estudio para el desarrollo tecnológico, en la Dirección General

- de Industria Mediana y Pequeña o en las Delegaciones Federales de SECOFI en los Estados.
- b) En un breve plazo se resuelve la solicitud y en coordinación SECOFI-CONACYT y el industrial interesado, seleccionan al centro de investigación que llevará a cabo el estudio. Posteriormente, en una reunión de trabajo se definen los términos de referencia del estudio.
 - c) Ya elaborado y entregado el estudio, el centro de investigación llena el formato de solicitud de apoyo para proyectos de riesgo compartido.
 - d) En un lapso no mayor de 5 semanas a partir de la entrega de la solicitud se firma el contrato para la ejecución del proyecto, en el que se establecen los compromisos de las partes y el calendario de pagos.
 - e) Posteriormente se realizan reuniones y visitas para corroborar el avance del proyecto conforme a lo pactado.

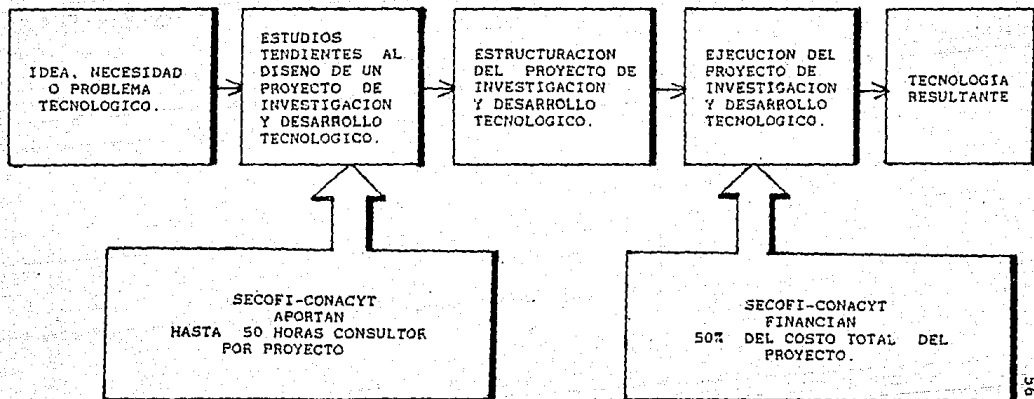
En la siguiente página se anexa un diagrama explicando lo anterior.

De acuerdo al reglamento del Programa de Riesgos Compartidos se entiende por:

Riesgo de un proyecto tecnológico. - Si a la posibilidad de que dicho proyecto no alcance sus objetivos, le multiplicáramos

DIAGRAMA No. 1

APOYOS FINANCIEROS QUE OTORGAN SECOFI-CONACYT
A TRAVES DEL PROGRAMA DE RIESGO COMPARTIDO.



el monto de los costos perdidos en su ejecución se tendría como resultado el grado de incertidumbre asociada a todo esfuerzo de innovación o de cambio.

Desarrollo tecnológico.- Es el conjunto de avances productivos que se obtienen mediante mejoras a equipos, procesos, productos o a sus combinaciones.

Innovación tecnológica.- Es el ajuste y/o mejora que sufren los productos y/o procesos productivos en funcionamiento.

Adaptación tecnológica.- Ocurre cuando se adquiere la tecnología de base la cual va a estar en función de las diferencias fundamentales del medio o procedimiento donde se aplique, lo que permitirá desarrollar la ingeniería básica.

Se consideran como objeto de financiamiento los proyectos de desarrollo tecnológico desde su concepción hasta la culminación satisfactoria a nivel laboratorio.

A través de un mecanismo estrictamente confidencial se realiza la evaluación técnica de las solicitudes y se decide sobre el financiamiento en un plazo máximo de 30 días calendario contados a partir de la fecha de presentación.

Una vez aprobado el financiamiento se firma un contrato con la empresa para formalizar los compromisos de las partes en el desarrollo del proyecto.

Los recursos crediticios se otorgan a tasas de interés extra-

ordinariamente preferenciales (a fines de 1987 eran de 18% anual fijo sobre saldos insolutos).

Hasta 1986 se habían apoyado 175 proyectos de desarrollo tecnológico y se canalizó financiamiento por alrededor de \$3.000 millones para su realización, dando un promedio de 17 millones de pesos por proyecto.

2.3 FONDO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC).

Es un fideicomiso establecido en el año de 1975 por el CONACYT.

La labor de Infotec se concentra en promover el uso del conocimiento para la producción de bienes y servicios, con el fin de ayudar a la industria a incrementar sus capacidades tecnológicas y fomentar la creación de un ambiente propicio a la innovación. De este modo se pretende disminuir la dependencia tecnológica nacional, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

Por otra parte respalda sus servicios con un grupo de profesionales en varias especialidades técnicas y con una de las bases informativas más completas del país, formada por acervos especializados en las principales ramas de la ingeniería, la industria y los negocios, a lo cual se agrega el acceso a la información, experiencia y servicios de otras organizaciones tecnológicas en México y en el mundo, entre las que destacan National Technical Information Service, Banco Mundial, Asian Productivity Organization, entre otras.

En cuanto a información, innovación y tecnología se ofrecen los siguientes servicios:

- Consulta industrial
- Procesos de fabricación.
- Métodos analíticos.
- Proveedores de maquinaria y equipo.
- Control de calidad.
- Normas y especificaciones.

Se tiene acceso a Bancos de información de INFOTEC, afiliándose al Programa de Información Tecnológica (PIT). El personal de la industria afiliada puede realizar ahí las investigaciones que requiera para sus proyectos, además, se le envía el boletín de noticias técnicas y obtiene descuento en otros servicios.

A través del servicio de consulta a bancos de información (SECOBI) se puede obtener un amplio conocimiento sobre casi todas las áreas; ya que se encuentra conectado por computadora a más de 150 bancos de datos en todo el mundo.

Otros servicios que presta el INFOTEC son los siguientes:

a) Información.

Proporciona al empresario e industrial la más amplia biblioteca en el país de:

- Patentes.
- Catálogo de fabricantes.
- Perfiles industriales.
- Revistas.
- indicadores económicos.
- Normas.
- Índices y resúmenes en forma impresa y a través de acceso a bancos de datos internacionales.
- Directorios.

Asimismo, emite un boletín mensual denominado actualización gerencial, en el cual se reseñan artículos relevantes en

once campos de interés para el industrial.

Por otra parte, tramita la obtención de todo tipo de publicaciones tanto del país como del extranjero.

b) Asistencia tecnológica.

INFOTEC tiene consultoría en las siguientes áreas:

- Transferencia de tecnología.
- Análisis de oportunidades de negocios.
- Desarrollo tecnológico de productos y pruebas.
- Solución de problemas.
- Administración de tecnología.

c) Capacitación.

Transmite sus experiencias y conocimientos llevando a cabo cursos y seminarios realizados por los sectores público y privado.

d) Investigación.

Realiza investigaciones financiadas por empresas, instituciones gubernamentales y con fondos propios que sirvan para:

Facilitar y mejorar la toma de decisiones tanto a nivel macroeconómico como microeconómico. Generar información de utilidad para la solución de problemas y análisis de oportunidades.

Servicio de Asistencia tecnológica.- En materia de tecnología

apoya a las empresas en:

- Identificación y evaluación de proveedores de tecnología.
- Valuación de tecnología.
- Asesoría en negociaciones.
- Trámites y procedimientos sobre patentes y normas.
- Análisis de obsolescencia y tendencias tecnológicas.
- Adaptación de tecnología.
- Asimilación de tecnología.
- Formulación y evaluación de proyectos de desarrollo tecnológico.

En tecnología aplicada:

- Determinación de materias primas.
- Formulación y estabilidad de productos.
- Proveedores de maquinaria y equipo.
- Planeación y control de producción.
- Ingeniería del producto y de precios.

En innovación industrial:

- Monitoreo tecnológico.
- Asesoría en la organización y administración de la función de investigación y desarrollo.
- Sistemas de información y creatividad de la empresa.

Este organismo cuenta para el servicio de asistencia tecnológica con:

- 130,000 normas de todo tipo de productos.
- Descripción de todas las patentes registradas en los Estados Unidos de 1940 a la fecha.
- Millones de resúmenes descriptivos de información técnica publicada en revistas, congresos, reportes de investigación; en prácticamente todos los campos de la ciencia y la tecnología.
- Grupos multidisciplinarios de profesionales.

En apoyo directo a todas las actividades enunciadas anteriormente, INFOTEC ofrece:

- a) Visitar a pequeñas y medianas industrias que lo soliciten, realizando un recorrido por su planta, con el fin de analizar sus procesos de manufactura, oportunidad de acceso a las materias primas, oportunidades de inversión y diversificación, problemas tecnológicos, sustitución de importaciones, etc.
- b) Proporcionarle información especializada.
- c) Proponer planes de acción para aprovechar oportunidades de inversión o resolver problemas técnicos.

INFOTEC transmite sus experiencias y conocimientos a través de cursos y seminarios en diversos temas como: administración efectiva de proyectos, administración de la innovación tecnológica, incremento de productividad, círculos de calidad, entre otros.

En el informe de las labores desarrolladas por el INFOTEC en 1988, se puede advertir de las mismas, ya que como se indica alcanzó un incremento en ventas de servicios del 351%, en relación a 1986 y una autosuficiencia del 72%, resultados que se consideran muy satisfactorios de acuerdo a los objetivos que se plantearon por el fondo, el cual ha seguido proporcionando sus servicios de información, asistencia tecnológica, capacitación, innovación tecnológica e investigación.

A continuación se describen en forma breve los resultados de los servicios prestados:

a) Servicios de información.

Se atendieron aproximadamente 31,025 solicitudes de documentos, lo cual representa un incremento del 5% respecto del año de 1986; mientras que el objetivo marcado para 1987 se logró en un 114%, aproximadamente. Los resultados son bastante satisfactorios, considerando que los ingresos generados por este servicio permiten actualizar el acervo bibliográfico de la institución. Por otra parte, el material solicitado por tipo de documento presentó la

siguiente demanda:

Patentes	23.4%	
Artículos técnicos	32.5%	
Normas	14.3%	
Libros	7.1%	
Banco Mundial	14.6%	
Asian Productivity Organization	7.6%	
National Technical Information Service	0.5%	

b) Asistencia Técnica.

Los servicios de asistencia tecnológica tuvieron una demanda aceptable en horas de consultoría en relación a la estimada en aproximadamente 21% más.

Los programas de servicios a la industria presentaron los resultados siguientes:

PROGRAMA	No. DE PROYECTOS
Estudio económico-financieros	23
Servicios a la industria de procesos	17
Servicios a la industria de bienes de capital	12

Los temas principales atendidos en proyectos fueron los siguientes:

- Estudios y perfiles de mercado (de alimentos, productos químicos, equipo eléctrico, etc.)
- Estudios de factibilidad (equipo eléctrico, minerales, servicios, etc.).
- Búsqueda de oportunidades de negocio (por región, por zona, por rama de actividad, etc.).
- Estudios de competitividad (por producto, industria, nacional, internacional, etc.)
- Monitores tecnológicos y económicos (aranceles de productos, avance tecnológico en vidrio, etc.)

- Estudio multicliente (productos químicos).
- Diagnóstico de productividad (empresas, sectores, etc.)

En general se observó un mayor interés en estudios de mercados internacionales, competitividad de los productos y calidad de los mismos, éste último se ampliará en INFOTEC para atender su creciente demanda.

Respecto al Programa de Consulta Industrial, se siguen proporcionando los servicios a las empresas afiliadas; cabe señalar que el número de consultas atendidas aumentó un 12%, lo que dió como resultado un uso más intensivo del servicio por parte de afiliados y un incremento en ingresos del 197% con relación a 1986.

c) Capacitación.

El programa de capacitación obtuvo muy buenos resultados respecto a los programados (incremento del 50%), a los obtenidos en el ejercicio anterior (425% de incremento), observándose una mayor demanda en cursos privados, con relación a los públicos, es decir las empresas solicitaron los servicios de capacitación que les permitan resolver sus problemas particulares; los temas impartidos que tuvieron mayor demanda fueron los siguientes:

- Introducción a la informática y uso de diferentes paquetes en microcomputadora.
- Planeación estratégica.
- Creatividad en la industria y los negocios.
- Administración de tecnología.

d) Investigación.

En este campo se realizan investigaciones concernientes a determinar la situación actual y el posible desarrollo en industria alimentaria; estudios que permitan identificar las demandas específicas del desarrollo tecnológico y avance tanto nacional como internacional, así como orientar los recursos y fuerzas existentes de la industria nacional a los mercados de exportación dada la inclusión de México al GATT.

En relación a su programa para 1988, está tratando de reforzar los servicios proporcionados por INFOTEC, y se dará continuidad a varias campañas de promoción de diferentes servicios, entre los más importantes están:

a) Servicio de consultoría industrial.

Para incrementar el número de afiliados al servicio de consulta industrial, se han ampliado las variantes en cuanto a precio, alcance, etc., y se continuará invitando a directores para explicarles los servicios en prestaciones personales.

b) Actualización gerencial.

Se seguirán realizando prestaciones promocionales a diversas instituciones y clientes, basadas en casos de consultoría (asistencia técnica) y se buscarán herramientas de promoción que permitan incrementar las ventas de

documentación y capacitación.

Como objetivo general se encuentra el de obtener la autosuficiencia financiera del fondo, considerando que exista para 1988 suficiente demanda de los servicios de INFOTEC por el impulso a las exportaciones y los planes de reconversión industrial.

2.4 GESTION TECNOLOGICA. (GESTEC)

Es una organización dedicada a propiciar el fortalecimiento de las empresas industriales nacionales en la gestión, administración y desarrollo de tecnología. Este tiene como propósitos básicos los de identificar necesidades y oportunidades en el entorno industrial, asistir a las empresas industriales en actividades de transferencia de tecnología; apoyarlas en aspectos relacionados con administración de tecnología; y servir como instrumento de vinculación entre las empresas productivas, firmas de ingeniería, fondos de financiamiento y centros de investigación.

Cuenta con personal técnico, que incluye especialistas en las áreas de gestión tecnológica, industria de transformación y proceso, e industria de bienes de capital, que le permite llevar a cabo proyectos en estrecha colaboración con los usuarios de sus servicios.

Las principales áreas en que GESTEC proporciona servicios son:

- Planeación tecnológica, que incluye: prospección; planeación estratégica; evaluación y pronóstico; ubicación competitiva; productividad.
- Adquisición de tecnología; búsqueda de oferentes; evaluación de ofertas; valoración, negociación y contratación de tecnología, registro y seguimiento de contratos de transferencia de tecnología, propiedad industrial.
- Asimilación de tecnología, que comprende plan y programa de asimilación; adaptación de tecnología; diagnóstico industrial; evaluación de desarrollo tecnológico.

- Desarrollo de tecnologías, que cubre estimación de necesidades tecnológicas; desarrollo de productos y procesos; estado de avance de la tecnología; selección de proyectos; administración de actividades de investigación y desarrollo.
- Promoción de negocios tecnológicos que cubre: búsqueda de oportunidades; desarrollo de líneas de nuevos productos; evaluación de oportunidades; gestión de negocios tecnológicos; estudios de mercado; estudios de factibilidad técnico-económica.

2.5 LA EMPRESA TECNOLÓGICA DE TRANSFORMACION (TECTRA).

TECTRA ofrece a la pequeña y mediana industria, opciones para su desarrollo particular, y es el fruto del esfuerzo realizado por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y el CONACYT, plasmado en un convenio suscrito por ambas instituciones en febrero de 1986.

Entre los servicios que se habrán de otorgar se encuentran:

- Determinación de las necesidades tecnológicas de las empresas.
- Elaboración de estudios de viabilidad tecnológica.
- Localización y evaluación de tecnologías.
- Gestión para transferencias de tecnologías.
- Asesoría y asistencia tecnológica.
- Asimilación tecnológica.
- Servicios para coinversiones.
- Estudios de mercado, factibilidad y técnicas.
- Localización de mercados internos y externos.
- Desarrollo de tecnologías de inversión.
- Normalización y control de calidad.

Para obtener estos servicios se requiere formar parte como socios accionistas o por contratación.

El beneficio que pueden obtener las empresas es el siguiente:

- Estructuración de paquetes de financiamiento integral.
- Desarrollo de nuevas capacidades productivas.
- Asesoría tecnológica de expertos.

2.6 SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. (SECOFI).

Esta Secretaría de estado brinda apoyo a la PMI a través de dos Direcciones Generales.

Las principales funciones en el campo de la transferencia de tecnología que otorga la Dirección General de Transferencia de Tecnología, son:

- Control y verificación del cumplimiento de los condicionamientos a los que se sujetan los contratos para la transferencia de tecnología, así como aquellos requeridos por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- Fomentar el desarrollo tecnológico, así como difundir la información que al respecto genere ésta dependencia con el fin de canalizar las demandas tecnológicas hacia oferentes nacionales.

También brinda asesoría en materia de:

- a) Elaboración de contratos para adquisición de tecnología.
- b) Elaboración de contratos para venta de tecnología.
- c) Instituciones y centros de investigación y desarrollo para apoyo a programas de capacitación, asimilación tecnológica e investigación y desarrollo a llevar a cabo por las empresas.
- e) Información estadística sobre aspectos generales en materia de transferencia de tecnología.

Por otra parte, una de las acciones relevantes de la Dirección de Industria Mediana y Pequeña de SECOFI es la de brindar apoyo a estas empresas en el ámbito tecnológico, tal como

lo establece el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRI).

De las actividades que se realizan en materia de apoyo tecnológico resaltan:

- Bolsa de tecnologías transferibles; centro de información gratuito, que tiene el propósito de fomentar el conocimiento y uso de tecnologías, así como facilitar a los empresarios el proceso de transferencia de las mismas.

La función de este mecanismo es poner en contacto a los demandantes de tecnología con los posibles interesados en traspassarla, sin intervenir en las negociaciones y establecer en base a la información recibida, un banco de datos. Esta bolsa maneja todas las ramas industriales de transformación.

- Fomento al desarrollo tecnológico a través del convenio suscrito entre SECOFI y CONACYT, reseñado anteriormente.

CAPITULO III

ORGANISMOS DE APOYO FINANCIERO.

- 3.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y pequeña.
- 3.2 Fondo Nacional de Estudios y Proyectos
- 3.3 Fondo Nacional de Fomento Industrial.
- 3.4 Otros Organismos de Apoyo.

3.1 FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN). */

Una de las instituciones mas importantes que merece ser mencionada como apoyo de financiamiento, es el FOGAIN. Este fué constituido el 28 de diciembre de 1953 por el Gobierno Federal, la finalidad del mismo es otorgar apoyo financiero a los pequeños y medianos industriales, mediante el redescuento crediticio, a través de las Sociedades Nacionales de Crédito y las Uniones de Crédito en el país.

De acuerdo con sus bases constitutivas el Fondo tiene como objetivo principal el de contribuir por conducto del crédito, a la promoción, y a la asistencia técnica, de programas especiales y de investigación:

- * Al desarrollo y fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana industria.
- * A la desconcentración Industrial, fomentando el desarrollo regional.
- * Al aumento de la productividad de la industria nacional.
- * A fomentar la generación de empleos.
- * A la reconversión industrial de la planta productiva del país.

De las funciones que se confieren a FOGAIN, se destaca el apoyo financiero y fomento en condiciones preferenciales a las pequeñas y medianas industrias en virtud del importante papel que su actividad representa en la economía nacional.

- */ En agosto de 1989 y con el fin de unificar políticas, criterios y procedimientos, se realizó la fusión a Nacional Financiera, del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), y del Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI). Estos organismos siguen manteniendo sus características e identidad.

Los apoyos que otorgó el fondo para 1988 se hicieron sobre los mismos criterios de aplicación del año de 1987, esto es bajo los criterios de que las tasas de interés sean preferenciales, plazos de amortización medianos y largos, en monto suficiente y en forma oportuna.

El FOGAIN operará con los criterios y programas que se mencionan a continuación.

a) Criterios de elegibilidad.

El FOGAIN podrá atender a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras y que se encuentren clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias.

El criterio aplicable para definir el tamaño de las empresas, elegibles para recibir apoyo, es determinado por el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cual fué modificado, según decreto del 2 de diciembre de 1988, donde el criterio de elegibilidad depende del máximo de ventas anuales y del número máximo de ocupados, de acuerdo a la forma siguiente:

Microindustria. Aquellas empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales sea hasta de 300 millones de pesos. Este criterio es aplicable para talleres

artesanales.

Industrias pequeñas: Las empresas que ocupen de 16 hasta 100 personas y que el valor de sus ventas no exceda la cantidad de 3,400 millones de pesos al año.

Industrias medianas. Aquellas empresas que ocupen de 101 hasta 250 personas y cuyo valor de ventas no sobrepase la cantidad de 6,500 millones de pesos anuales.

La micro y pequeña empresa son elegibles independientemente de la actividad económica que realicen, en tanto que el apoyo financiero a las industrias medianas estará sujeto a que su actividad industrial se identifique como prioritaria o no prioritaria, asimismo, las actividades clasificadas como inconvenientes, afectan solamente a las pequeñas y medianas industrias establecidas en la Zona III-A (ver cuadro no.6, apéndice estadístico), no siendo por tal motivo sujetas de apoyo con recursos del FOGAIN.

FOGAIN también podrá atender a empresas industriales que realicen operaciones de compra venta, siempre y cuando los ingresos que obtengan de la actividad productiva sean por lo menos del 60% del total. En caso de que una empresa comercial incorpore a sus operaciones las de transformación, podrá solicitar en forma previa a su trámite de descuento, su elegibilidad al FOGAIN.

b) Criterio de tasas de interés

Las tasas de interés al usuario final que se aplican a las diversas solicitudes serán las siguientes:

Talleres artesanales	90% del costo porcentual promedio (C.P.P.)
Microindustria	90% del C.P.P.
Pequeña y Mediana industria	90% del C.P.P.
Prioritaria	104% del C.P.P.
No prioritaria	108% del C.P.P.

c) Criterios de zonificación.

El FOGAIN otorgará diversos tipos de apoyo crediticio a las empresas, de acuerdo a la siguiente zonificación (ver cuadro no. 6 en apéndice estadístico).

Talleres artesanales.

Zona I, II, resto del país y III-B	Créditos de habilitación o avío y refaccionario para maquinaria y equipo sin restricción.
Zona III-A	Créditos de habilitación o avío sin restricción.

Microindustria

Zona I, II, resto del país y III-B	Crédito de habilitación o avío refaccionario y/o hipotecario industrial sin restricción.
Zona III-A	Crédito de habilitación o avío, e hipotecario indus - sin restricción.

Pequeña industria

Zona I, II y resto del país.

Crédito de habilitación o avío e hipotecario industrial sin restricción.

Zona III-A

Crédito de habilitación o avío e hipotecario industrial sin restricción; refaccionario para ampliar capacidad productiva y/o sustitución de maquinaria en el mismo predio. Para nuevas plantas sólo en parques industriales reconocidos por la - SECOFI.

Zona III-A

Crédito de habilitación o avío e hipotecario industrial sólo para actividades no tipificadas como inconvenientes.

Mediana industria

Zona I,II

Créditos de habilitación o avío, refaccionario y/o hipotecario industrial, sin restricción.

Zona III-B y resto del país.

Crédito de habilitación o avío e hipotecario industrial sin restricción; refaccionario para - ampliar capacidad productiva - y/o sustitución de maquinaria, en el mismo predio, para nuevas plantas sólo en parques industriales reconocidos por la - SECOFI.

Zona III-A

Crédito de habilitación o avío e hipotecario industrial sólo para actividades no tipificadas como inconvenientes.

d) Programas crediticios.

El FOGAIN para llevar a cabo su actividad financiera, cuenta con diversos mecanismos para cubrir las necesidades crediticias de las micro, pequeñas y medianas industrias, realizando sus operaciones mediante los siguientes programas:

d.1) Programa normal.

Su objetivo es proporcionar financiamiento en forma expedita, suficiente y oportuna para propiciar el sano desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, propiciando a su vez una integración y un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país.

Dentro de este programa se contemplan los créditos que se incluyen a continuación con los montos máximos respectivos.

* Créditos de habilitación o avío.

Se destinan a la compra de materia prima, al pago de sueldos y salarios y gastos directos de fabricación; sus montos máximos son los siguientes:

PROGRAMA	LIMITE MAXIMO (millones de pesos)
Talleres artesanales	5
Microindustrias	45
Pequeña industria	500
Mediana industria	1,000

Los créditos de habilitación o avío revolventes, se destinan también para capital de trabajo en empresas que por sus

características de operación, ciclicidad y generación interna de recursos, requieran de financiamiento revolvente a corto plazo. Esta línea de crédito tendrá una vigencia de dos años y el acceso a ella se considera acorde a los lineamientos generales antes mencionados, incluyendo los montos máximos establecidos por tamaño de industria para el crédito de habilitación o avío.

Para tener acceso a esta línea de crédito deberá tramitarse por única vez por conducto de la Institución Intermediaria, una solicitud de acuerdo al estrato de industria que se trate, teniendo que actualizar sus datos al año siguiente.

Por otra parte, de acuerdo con el monto solicitado, existen órganos que deciden respecto a las solicitudes. En el banco intermediario hasta 400 millones en el FOGAIN; Comité Técnico Regional hasta 800 millones; Comité Interno hasta 1.100 millones y; Comité Técnico Nacional más de 1.100 millones, montos señalados hasta 1988.

En el caso de los pequeños talleres artesanales el tratamiento está de acuerdo con las condiciones de éstos, y los montos son hasta de 5 millones para habilitación o avío y de 10 para el refaccionario, inclusive en cada caso el interés al 90% del C.P.P. y además se trata de abreviar todos los trámites para facilitar el acceso a los créditos.

* Créditos refaccionarios.

Estos créditos deberán destinarse a la compra de maquinaria y equipo y su instalación, así como a la construcción o adquisición de naves industriales y la compra de equipo de transporte relacionado con la actividad productiva de la empresa.

* Para la adquisición de maquinaria y equipo

Los montos máximos son:

PROGRAMA	LIMITE MAXIMO (millones de pesos)
Talleres artesanales	10
Microindustria	45
Pequeña Industria	500
Mediana Industria	1,000

* Para adquisición y construcción de naves industriales.

Los montos máximos que podrán otorgarse son los siguientes:

PROGRAMA	LIMITE MAXIMO (millones de pesos)
Microindustria	45
Pequeña Industria	480
Mediana Industria	600

Podrán recibir créditos refaccionarios de FOGAIN para la construcción y/o adquisición de instalaciones físicas: las microindustrias, las pequeñas y medianas industrias, que requieran recursos para construir o adquirir naves industriales.

Los créditos refaccionarios destinados a la adquisición o construcción de instalaciones físicas tendrán las siguientes características:

- Se destinarán los apoyos exclusivamente a la adquisición o construcción de naves industriales y sus servicios generales, incluyendo las oficinas, siempre que estas estén ubicadas en el mismo predio, así como los servicios vinculados con éstas. Deberá excluirse el costo de la superficie del terreno.
- Si la adquisición o construcción de la nave se efectúa dentro de parques industriales con reconocimiento de la SECOFI, el solicitante podrá obtener hasta el 100% del valor total del inmueble, sin exceder el monto máximo para este tipo de crédito. Para el caso de que la nave se localice en parques industriales sin reconocimiento de la SECOFI, o fuera de los mismos, el FOGRAIN sólo descontará hasta un 80% del costo del proyecto, debiendo el solicitante aportar el 20% restante.
- Quedan excluidos de recibir este tipo de apoyo las personas físicas o morales que hayan recibido créditos del fideicomiso de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales (FIDEIN), relacionados con el mismo inmueble. Asimismo, se excluye a las personas morales que soliciten el crédito para adquirir inmuebles de alguno de

los socios de la empresa.

* Créditos hipotecarios industriales

Este tipo de créditos ayuda a la solución de los problemas y consolidación de pasivos que tengan con los bancos y sus proveedores.

Los montos máximos son:

PROGRAMA	LIMITE MAXIMO (millones de pesos)
Microindustria	30
Pequeña Industria	500
Mediana Industria	700

Cabe señalar que en el crédito hipotecario industrial para microindustria y para los créditos de habilitación o avío, refaccionario e hipotecario industrial que se concedan a las industrias pequeña y mediana, la institución intermediaria deberá participar de acuerdo con las proporciones indicadas en el cuadro que señala el monto de los créditos y plazos de amortización.

Los montos máximos totales para cuando una misma empresa solicite diversos créditos, serán:

PROGRAMA	LIMITE MAXIMO */ (millones de pesos)
Talleres Artesanales	15
Microindustria	135
Pequeña Industria	1,480
Mediana Industria	2,600

*/ Siempre y cuando no supere los límites de cada financiamiento.

d.2) Programa de apoyo a proveedores institucionales.

Este comprende el apoyo a proveedores de DICONSA y a proveedores del ISSSTE, el apoyo será hasta por 200 millones de pesos por empresa, en forma revolvente. Cuando se trate de un mismo grupo de empresas abastecedoras de DICONSA e ISSSTE, la cifra descontable podría alcanzar la cantidad de 500 millones de pesos por cada uno de los grandes proveedores.

La tasa de interés para el usuario será igual al costo promedio porcentual sobre saldos insolutos, pagaderos al vencimiento del contrarrecibo referido ó a la fecha de entrega de fondos. El margen de intermediación para las sociedades e instituciones nacionales de crédito permanece en 3 puntos por arriba del C.P.P.

d.3) Límite de facultades.

* De los intermediarios financieros.

Con la finalidad de hacer más rápidas las operaciones de descuento y autorización de créditos, se fija la facultad autónoma a los intermediarios financieros en 400 millones de pesos.

Esta facultad es aplicable indistintamente para los créditos de habilitación o avío y refaccionario, no así para el hipotecario industrial, en donde el intermediario financiero no

podrá exceder del 25% del límite de autorización fijado en 400 millones de pesos.

d.4) Programa de apoyo a proveedores institucionales.

A través de este programa se pretende otorgar apoyo financiero a la micro, pequeña y mediana industria proveedora de las entidades de la administración pública paraestatal.

En este caso son sujetos de crédito las empresas cuyo objetivo sea la comercialización y distribución de los productos que fabrica el grupo de empresas a que ésta pertenece.

La tasa de interés estará acorde al C.P.P. En relación al monto de los créditos, el programa operará por medio de descuentos de contrarrecibos expedidos por el ISSSTE y DICONSA en forma revolvente y por un monto que no rebase los 200 millones de pesos. Para el caso de un mismo accionista o de un mismo grupo industrial, el saldo máximo podrá elevarse a 500 millones de pesos.

A fin de conocer el desarrollo de este programa, a continuación se presentan los resultados de la gestión crediticia del FOGRAIN durante 1987, en favor de la micro, pequeña y mediana industria. Se consigna la concesión de 10,079 créditos en apoyo de 6,939 empresas, las cuales capturaron recursos por un importe global de 263,899 millones de pesos. Se puede observar que corresponden 1.45 créditos por empresa, alcanzando un monto promedio de 38 millones de pesos por empresa. De acuer-

do con las cifras señaladas en el primer capítulo, se puede observar que la cobertura a nivel nacional de la gestión del FOGAIN en 1987, abarca el 7.9% del total de empresas de este tipo, lo que nos permite conocer la capacidad de cobertura de este programa.

FOGAIN puso en marcha durante 1987, diversos programas, siendo los principales los siguientes:

PROGRAMA	IMPORTE OPERADO (millones de pesos)
Programa normal	244,340
Habilitación o avío	150,888
Habilitación o avío revolvente	2,933
Refaccionario (maquinaria y equipo)	68,657
Refaccionario (instalaciones físicas)	9,895
Hipotecario industrial	11,967
Programa de apoyo a proveedores institucionales.	19,408
Programa especial de apoyo a proveedores de DICONSA	16,528
ISSSTE	2,880
Programa especial de apoyo a artesanos del Estado de Jalisco	61
Programa de línea de crédito revolvente de habilitación o avío para la industria de transformación de León Guanajuato.	90
T O T A L	263,899

La mayor derrama crediticia de recursos conforme a los programas establecidos, correspondieron al Programa Normal en virtud de que por su conducto se operaron 244,340 millones de pesos, cuya distribución por tipo de crédito fue en su mayor

parte (153,821 millones de pesos, es decir, 63% de este programa) a través de los créditos de habilitación o avío cuyo destino es el fortalecimiento del capital de trabajo de las empresas, toda vez que la aplicación de este tipo de créditos es para la compra de materia prima y el pago de sueldos y salarios y, en general, los gastos de explotación de las unidades industriales.

Para los créditos refaccionarios, tanto para la adquisición de maquinaria y equipo como para la compra o construcción de instalaciones físicas, se operaron 78,552 millones de pesos que significan el 32% del total.

Con respecto a los créditos hipotecarios industriales cuya aplicación es la consolidación de pasivos onerosos a cargo de las empresas, se destinaron 11,967 millones de pesos, esto es, el 5% del Programa Normal.

Conforme al Programa de Apoyo a Proveedores Institucionales, cabe señalar que en base a su normatividad, se canalizaron 19,408 millones de pesos en favor principalmente de empresas proveedoras de DICONSA (16,528 millones de pesos) en tanto que las empresas proveedoras del ISSSTE captaron recursos por un monto de 2,880 millones de pesos.

Durante el año que se reporta, se instituyeron en FOGAIN dos programas nuevos, cuya finalidad fué la de apoyar en forma

preferencial a los artesanos del Estado de Jalisco, así como a los industriales de transformación de León Guanajuato, reportando estos programas operaciones que ascendieron a 151 millones de pesos.

Considerando la clasificación de las unidades industriales apoyadas por el fondo, conforme a la actividad industrial que realizan, se encuentra que el 39% de las empresas que captaron 95,274 millones de pesos producen bienes de consumo popular o básico, con lo cual se cumple uno de los preceptos más importantes de la política de operación del FOGAIN, como es el hecho de fomentar por conducto del crédito la producción de los bienes de consumo necesario para la población de escasos recursos, (ver cuadro a continuación).

Las empresas acreditadas, de este tipo, llevan a cabo ventas anuales por 420,363 millones de pesos traduciéndose de esta manera su aportación a la producción nacional de bienes de consumo básico.

Es de suma importancia remarcar que el número de ocupados, que señalaron tener estas empresas al momento de recibir el crédito fué de 73,096 trabajadores.

APOYO OTORGADO A LA FABRICACION DE BIENES DE CONSUMO BASICO.

CONCEPTO	No. DE EMPRESAS	IMPORTE OPERADO (MILLONES)	PROMEDIO OPERADO DE PESOS)
Alimentos	1,048	33,531	32.0
Abarrotes	21	938	44.7
Ropa y calzado	915	29,198	31.9

Artículos del hogar	9	316	38.4
Muebles	413	10,791	26.1
Utensilios escolares	25	1,062	42.5
Proveedores Instit.	236	19,408	82.2
T O T A L	2,727	95,274	34.9

Con relación al promedio del crédito por rama de actividad económica, se puede observar a cual rama se le canaliza mayor cuantía, destacan los proveedores institucionales.

De lo que se deduce que el Estado está preocupado por el abastecimiento de bienes para las empresas paraestatales y por lo tanto sus necesidades las encamina al crecimiento de la PMI. A dos conceptos que resultan básicos, alimentos y utensilios escolares, se les destina un monto promedio más alto que el total.

Se puede deducir, por lo tanto, que el fomento al desarrollo integral de la industria mediana y pequeña, es una prioridad para el Gobierno Federal.

Por ello y por la importancia que tiene el financiamiento suficiente, oportuno y adecuado a las características específicas de este subsector, es que ofrecen al industrial diversas opciones crediticias de acuerdo con sus posibles requerimientos.

Se tiene una amplia gama de apoyos y servicios que pueden disponer las PMI permitiéndoles seleccionar el tipo de financiamiento más apropiado a sus necesidades. A continuación se

indican otros organismos que junto con el FOGAIN, permiten alcanzar los objetivos señalados.

3.2 FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP). **/

Creado en 1967 como un fideicomiso en Nacional Financiera, otorga créditos con bajas tasas de interés para la realización de estudios de prefactibilidad y factibilidad técnica, económica y financiera, estudios tecnológicos operacionales, organizacionales y de optimización de la productividad de empresas, que permitan la mejor asignación de los recursos.

El FONEP ha instrumentado diversos programas que cubren integralmente todos los aspectos que se relacionan con los estudios y proyectos.

Así, es importante destacar que desde su creación hasta 1987 el FONEP ha otorgado apoyo técnico y financiero por un total de 39,147.9 millones de pesos, a través de 1,929 operaciones.

Se creó, para contribuir al proceso de desarrollo económico y social de México, propiciando una mejor y más racional asignación de recursos y toma de decisiones de inversión, a

**/ En noviembre de 1988, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se autoriza la fusión a Nacional Financiera del Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos y Parques, Ciudades Industriales y Centros Comercial (FIDEIN), y del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).

través del análisis y evaluación de estudios y proyectos específicos de inversión.

De las necesidades nacionales a corto, mediano y largo plazo, para la gestión de estudios y proyectos, se han adoptado las siguientes estrategias:

- Constituir, operar, divulgar y prestar dentro del sistema económico nacional en general y de la administración pública, en particular, los mecanismos financieros y de apoyo técnico adecuados para atender las necesidades de los sectores público, social y privado en proyectos de desarrollo.
- Ser fuente importante de consulta y asistencia técnica para los inversionistas nacionales, así como de información y promoción sobre las diferentes alternativas de inversión, tanto en la selección de proyectos, como en su ejecución, puesta en marcha y operación.
- Ser organismo de apoyo técnico y financiero para la creación, desarrollo y consolidación de la Consultoría Nacional.
- Constituirse en el organismo de capacitación, adiestramiento e investigación especializada del país, en las materias relacionadas con la gestión de proyectos de desarrollo.

Para cumplir con el plan estratégico, anteriormente descrito,

el FONEP ha instrumentado los siguientes programas:

a) Financiamiento de estudios y proyectos.

El FONEP autorizó un total de 99 créditos, por un monto de 21,510.2 millones de pesos.

Los proyectos apoyados por el FONEP corresponden en orden de importancia al sector de infraestructura económica y social, al sector de bienes básicos y de capital, al

sector turismo y en cuarto sitio al sector primario.

Para proyectos de infraestructura económica y social, se autorizaron 32 créditos por un valor de 8,637.3 millones de pesos en 1987 con una participación del 32.3% en el número de operaciones y del 40.1% en el importe total del financiamiento dando un promedio de 269.9 millones de pesos por crédito.

En lo referente a estudios financiados para el sector de bienes básicos y de capital, se autorizaron 53 créditos por un valor de 8,344.3 millones de pesos, con una participación del 53.5% en el número de operaciones y del 38.8% en el importe total del financiamiento, con un promedio por crédito de 127.4 millones de pesos.

Y, por último, a los sectores de actividad del sector turístico y primario se destinaron 13 créditos con un valor de 4,511.5 millones de pesos y uno por un importe de 17.1 millones de pesos, con el importe promedio más alto de 774.4 millones de pesos.

Es importante señalar que un buen número de proyectos son integrados, es decir; comprenden desde la producción de materias de origen agropecuario hasta la transformación y comercialización del producto final.

b) Apoyo a la Consultoría Nacional.

El programa está destinado a fortalecer la infraestructura y capacidad operativa de las firmas y consultores individuales nacionales, se autorizaron un total de 93 operaciones de crédito por un importe de 3,818.1 millones de pesos.

Destaca el apoyo al capital de trabajo habiéndose autorizado 49 créditos (52.7%) por 2,514.5 millones de pesos (65.9%), beneficiándose a las firmas consultoras que tenían celebrados contratos de prestación de servicios profesionales con entidades del sector público, permitiéndoles con ello cumplir con sus compromisos.

En lo que se refiere a la adquisición de activos fijos, se autorizaron 37 créditos (40.0%) por 1,151.1 millones de pesos (30.1%). Estos consistieron, básicamente en equipos de cómputo que sirvieran a diversas firmas consultoras para modernizarse e integrar sistemas de información, fortaleciendo su infraestructura tecnológica y lograr una mayor eficiencia, oportunidad y precisión.

c) Capacitación y adiestramiento para proyectos de desarrollo.

El programa de capacitación y adiestramiento para proyectos de desarrollo, realizó durante 1987 un total de

cuatro seminarios, cuatro cursos y dos módulos de el "Diplomado en Proyectos de Inversión".

Los resultados de estos eventos fueron muy satisfactorios, ya que se lograron cubrir los objetivos fijados para cada uno de ellos, siendo en este año cuando se puso en marcha el "Diplomado en Proyectos de Inversión", teniendo resultados muy satisfactorios.

Se prepararon un total de 210 profesionales tanto del sector público como del privado, dedicados a la formulación y evaluación de proyectos de inversión.

3.3 FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL. (FOMIN).

Es un fideicomiso del Gobierno Federal administrado por Nacional Financiera, creado en 1972 para apoyar a los empresarios que desean fundar industrias o ampliar las existentes.

Su objetivo principal es apoyar financieramente a las industrias mediante una aportación temporal de capital de riesgo, hasta por un máximo del 49%, del capital social. Otros objetivos son: Crear nuevas fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes; Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional; Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones.

El mecanismo opera de dos formas:

* Capital de riesgo.

Se aporta a través de acciones comunes y preferentes que el fondo vende en el momento en que la empresa adquiere un nivel adecuado de liquidez dando preferencia a los socios de la industria.

* Crédito subordinado reconvertible.

Es otorgado sin que exista garantía, lo que significa que pueden ser destinados a empresas que hayan utilizado toda su capacidad crediticia y que, con el apoyo del fondo, tengan sólidas perspectivas de progreso. Se llaman créditos subordi-

nados porque se supeditan a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas.

Son créditos convertibles porque, a opción del FOMIN, se pueden transformar en capital de la empresa. Sin embargo, el solicitante tiene la opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima, con lo que este fideicomiso no se llegaría a asociar con la empresa.

Estos créditos se otorgan a tasas que van del C.P.P. hasta 3 puntos más del mismo, a plazos de cinco años en promedio, incluyendo un período de gracia de hasta 18 meses para el pago del principal.

Las aportaciones del FOMIN a las empresas son temporales, ya que cuando éstas normalizan sus funciones, el fondo pone a la venta sus acciones, dándole prioridad a los accionistas que solicitaron el apoyo.

3.4 OTROS ORGANISMOS DE APOYO

- A) El Fondo de Equipamiento Industrial, canaliza sus recursos a las empresas productoras de bienes y servicios industriales, por montos máximos equivalentes al 3% de los activos totales del fondo.

Los créditos se destinan en apoyo a la preinversión, al desarrollo tecnológico, estudios y asesorías; al equipamiento industrial, la optimización de la capacidad instalada, el capital de trabajo e incluso la adquisición e instalación de equipo anticontaminante.

- B) El Fondo para la Industria Asociada apoya al proveedor de DICONSA E IMPECSA, otorgando recursos por los montos totales de venta estipulados en los documentos expedidos por estas entidades. Con ésto el industrial obtiene el pago de sus mercancías, casi de inmediato.

- C) El Sistema Bancomext-Fomext da recursos en montos y condiciones adecuadas a la planta exportadora tanto en su fase final como a lo largo de la cadena de producción de los bienes exportables.

Para apoyar dicha cadena de exportación se ha creado un instrumento denominado Carta de Crédito Doméstico, mediante la cual se canalizan créditos a los productores de insumos y partes que se incorporan a un bien que se

comercializa en el extranjero. En especial es aplicable a las industrias pequeñas y medianas, otorga créditos a la preexportación, exportación, importación de materias primas, partes o componentes, equipamiento industrial y sustitución de importaciones. Acredita a la industria maquiladora y la ubicada en zonas fronterizas.

- D) Las Uniones de Crédito, son organismos constituidos bajo sociedad anónima de capital variable, creados para agrupar personas físicas o morales que se dediquen a actividades de interés nacional, con el propósito de que obtengan el crédito necesario en forma oportuna y a tasa preferencial, para encauzar las acciones conjuntas en materia de abasto, financiamiento, comercialización y asistencia técnica.

Esto es lo que hacen las uniones de crédito:

- Facilitan el acceso al crédito a sus socios, mediante operaciones de descuento, préstamos y créditos de toda clase.
- Prestan a los socios su garantía o aval, en los créditos que éstos contraten con otras personas o instituciones.
- Promueven la organización y administración de empresas de industrialización y la venta de los productos elaborados por sus socios.
- Adquieren por cuenta propia maquinaria, materiales, mercancías, etc.

-Se encargan, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

Ventajas que obtienen los socios de una unión de crédito.

- Mayor cuantía en el crédito.
- Acceso más fácil a las fuentes de financiamiento.
- Operan de manera directa con algunos fondos de fomento, en forma particular, con FOGAIN.
- Efectúan compras en común de materias primas, de ésta manera abaten costos y se homogeniza la calidad de la producción.
- Concurren a los mercados extranjeros, canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios.
- Mayor posibilidad de acceso a las tecnologías modernas.
- Elevan sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnico-administrativa a las empresas asociadas.
- A través de las acciones conjuntas incrementan sus ingresos y por lo tanto mejoran las condiciones de cada uno de los socios.
- Apoyo para la obtención de créditos en mejores condiciones de pago y menores tasas de interés.
- Asistencia técnica en la producción.
- Adquisición a precios preferentes, de insumos, materias primas y de todo activo indispensable para la producción.
- Aprovechamiento y adquisición conjunta de tecnologías nacionales o de importación.

CAPITULO IV

MECANISMOS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES.

4.1 Banco Nacional de Comercio Exterior.

4.2 Apoyos Financieros a la Cadena Productiva de Bienes Exportables.

4.2.1. Programa de Crédito a la Preexportación y Exportación.

4.2.2. Exportadores Indirectos.

4.3 Garantías de Crédito.

4.4 Impulsora y Exportadora Nacional (IMPEXNAL).

En México las pequeñas y medianas empresas pueden ser una fuente importante de exportación como en muchos países.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones se promoverá a través de la apertura de líneas de crédito especiales a las industrias medianas y pequeñas, generalmente a las agrupadas en organizaciones interempresariales, para financiar la exportación directa e indirecta de sus productos y la compra de las materias primas necesarias para su elaboración; se pondrá más atención en las industrias en que se sustentará la exportación manufacturera del país, de conformidad con lo asentado en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior y en las que adicionalmente, las propias empresas sean competitivas.

Para fortalecer la capacidad de negociación internacional de la industria mediana y pequeña, se promoverá la consolidación de ofertas, a través de apoyos a empresas de comercio exterior. Se adoptarán medidas para proveerlas del apoyo necesario en cada etapa operativa.

Se procurará apoyar a empresas que efectúen exportaciones por vía indirecta, quiere decir que produzcan componentes para abastecer a las empresas exportadoras de gran tamaño.

Se pretende aumentar las exportaciones manufactureras de las PMI, a través de formas no convencionales de comercio exterior, dentro de estas dos formas existen mecanismos que

pueden ser utilizados por este sector de empresas:

- Programas de intercambio compensado:

Este permite a las empresas del subsector a elevar el nivel de utilización de su capacidad instalada, con la cual mejoraría su competitividad nacional e internacional, colocando sus manufacturas a cambio de productos que de todas maneras se tendrán que importar, pagándolos con divisas y otros productos.

- La utilización del poder de compra en el exterior de las principales empresas paraestatales, representa la manera para organizar la oferta de las pequeñas y medianas industrias. De esta forma será posible colocar la producción de ciertos equipos, partes, piezas o componentes en los mercados exteriores, a cambio de equipos y maquinaria que las empresas paraestatales tengan que adquirir.

4.1 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).

El 20 de enero de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el decreto por el cual se establecieron las nuevas responsabilidades del BANCOMEXT, como banca de desarrollo y coordinador de los apoyos financieros al comercio exterior.

El BANCOMEXT, para cumplir con su responsabilidad pretende alcanzar los siguientes objetivos:

Acrescentar la competitividad de los productos, servicios y tecnologías mexicanas en el mercado mundial; cumplir los planes y programas y, por último, lograr un mayor entendimiento y trabajo conjunto entre los sectores público, privado y social para el incremento sostenido de las exportaciones.

Las facultades del BANCOMEXT, de acuerdo con su Ley Orgánica, son las siguientes:

- I. Otorgar apoyos financieros.
- II. Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior.
- III. Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
- IV. Cuando sea de interés el promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas que otorguen seguro de crédito al comercio exterior.
- V. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
- VI. Otorgar apoyos financieros.

Ante la caída de los petroprecios, y en virtud de que la capacidad productiva del país debe orientarse hacia los mercados internacionales, el Gobierno de la República ha instrumentado una serie de medidas adicionales para promover las exportaciones dentro del marco del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX).

Son varias las instituciones que participan en el fomento a la actividad exportadora.

Una de ellas es el propio BANCOMEXT que a partir de enero de 1987, contaba con nuevas responsabilidades de promoción y arbitraje comercial. Para ello se diseñó un programa cuyo objetivo era canalizar, de manera selectiva, los apoyos financieros para fomentar las exportaciones, cuyos lineamientos básicos fueron:

- Asignar recursos a las actividades que generan exportaciones de bienes y servicios mexicanos, con el fin de extender la oferta exportable.
- Canalizar oportunamente los recursos, en los montos y condiciones adecuados, a la planta productiva exportadora, tanto en su fase final como a la cadena productiva de bienes exportables.
- Otorgar financiamiento para cubrir las necesidades de importación de la planta productiva nacional.
- Continuar con el financiamiento a la sustitución de importaciones de bienes de capital y transferir la tarea de apoyar la de bienes de consumo al Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).
- Dar apoyos financieros en función de los objetivos de las operaciones y no del sujeto.

- Aumentar la canalización de recursos a través de las Sociedades Nacionales de Crédito. (S.N.C.).
- Adecuar las funciones del BANCOMEXT como banca de primer piso para financiar operaciones de mayoreo y aquellas no atendidas por las S.N.C., pero que son prioritarias para el desarrollo del comercio exterior (ver diagrama no.2)
- Impulsar el otorgamiento de garantías para cubrir operaciones de comercio exterior que financien las S.N.C.
- Consolidar las funciones del BANCOMEXT como banca de 2o. piso, mediante el redescuento de financiamiento al comercio exterior que le presenten las S.N.C. (ver diagrama no. 2).
- Apoyar al Banco de México en el establecimiento de mecanismos de cobertura cambiaria con el fin de facilitar la utilización de líneas de crédito del exterior.
- Promover el uso de las modalidades "crédito al comprador" y "diferenciales de tasas de interés", para financiar operaciones de crédito a la exportación.
- Participar temporalmente en el capital social de las empresas vinculadas al comercio exterior.
- Estimular la comercialización de exportaciones a través del apoyo financiero a consorcios y de su filial IMPEXNAL, Impulsora y Exportador Nacional, S. de R.L. de C.U.

4.2 APOYOS FINANCIEROS A LA CADENA PRODUCTIVA DE BIENES EXPORTABLES:

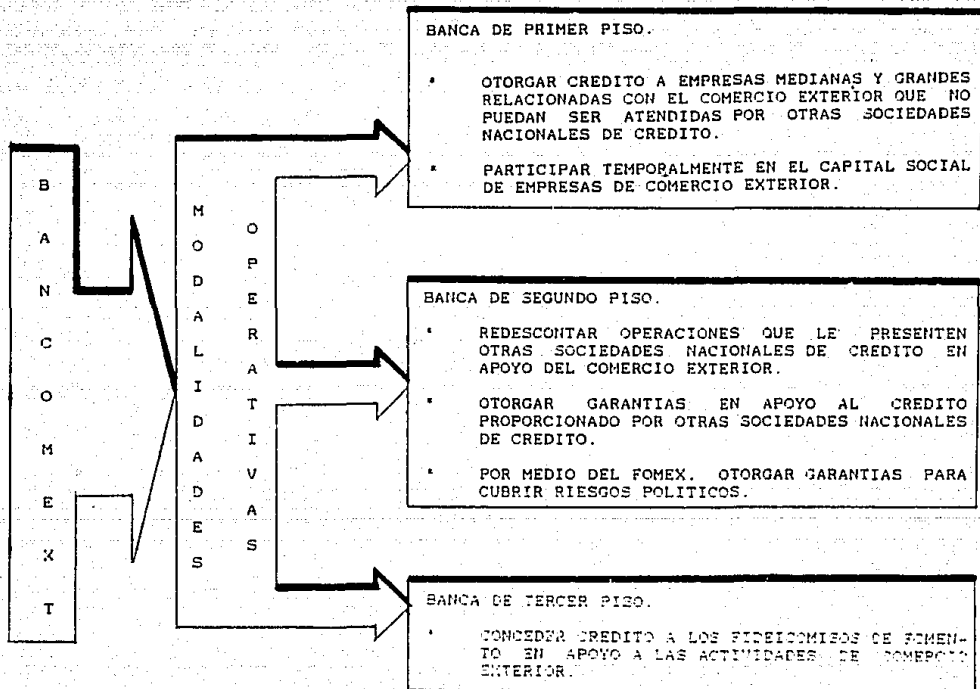
La canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de garantías a la exportación se realiza a través de cuatro programas básicos: preexportación y exportación, importación, equipamiento industrial y sustitución de importaciones.

Se estima que el Banco de Comercio Exterior proporcionó apoyos financieros directamente a la planta productiva, a la banca y a los fideicomisos de fomento por 1.16 billones de pesos y, por medio del FOMEX en su calidad de fiduciario, 1.37 billones de pesos, incluyendo garantías de crédito y reaseguro, como se indica en el cuadro que aparece en la siguiente página denominado "los apoyos financieros" y en el diagrama no. 2.

La prioridad al fomento de las ventas externas en 1986 se reflejó en que más del 75 por ciento de los recursos totales se destinaron a apoyar la exportación y preexportación. El apoyo que se dió a estas actividades tuvo dos aspectos fundamentales.

A continuación se presenta un diagrama que nos indica en que forma se encuentran repartidos los apoyos financieros.

DIAGRAMA No. 2



APOYOS FINANCIEROS Y DE GARANTIAS AL COMERCIO EXTERIOR DE
MEXICO.
1986
(millones de pesos)

BANCOMEXT	1,160,000
FOMEX	1,343,000
menos: operaciones interinstitucionales	314,000
Apoyo crediticio conjunto	2,189,000
Garantías de crédito reaseguro	31,000
Total de apoyos financieros y garantías del BANCOMEXT/ FOMEX para 1986.	2,220,000
Reestructuración de la deuda externa	1,225,000

El primero consistió en ampliar la cobertura de productos exportables, fortaleciendo la ayuda específica a la actividad agroindustrial en general, iniciada en 1985 por medio del FIRA.

Se considera conveniente incorporar a las actividades del BANCOMEXT el otorgamiento, mediante el FOMEX, de financiamiento en términos preferenciales a la exportación y preexportación de productos primarios, transfiriendo al Banco la administración de la llamada línea 1.6; actualmente operada por el Banco de México. Esto se puede considerar como un eslabón más en el proceso de integración de los apoyos financieros al comercio exterior, iniciado desde 1983.

El segundo aspecto, consiste en otorgar financiamiento y garantías a la cadena productiva de bienes exportables mediante el programa de exportadores indirectos que se puso en marcha en forma experimental a finales de 1985. Con la instrumentación de este subprograma se reconoce explícitamente que, en el pasado, las políticas de fomento a las exportaciones se han concentrado en el exportador final.

Programas de crédito.

Los principales criterios que regirán en cuanto al apoyo crediticio del Banco son:

- La rentabilidad social del proyecto a que se destinen los recursos.
- Los efectos en la creación de empleos y en la generación neta de divisas.
- El grado de integración nacional.
- El apoyo integral a los procesos productivos.
- La utilización racional de fuentes de financiamiento acordes con el tipo de crédito a conceder.
- La viabilidad técnico-económica de cada operación.

Por otra parte se presenta un cuadro comparativo de los apoyos financieros otorgados entre 1985 y 1986.

* 1985 *

Características:

- * Apoyo únicamente al exportador final.
- * Concentración de incentivos a la exportación en el último eslabón de la cadena productiva.

Desventajas:

- * Eleva los costos de producción y reduce la competitividad.
- * Limita la integración del aparato productivo.
- * Limita la capacidad de las empresas comercializadoras.
- * Fomenta la sustitución ineficiente de importaciones.

* 1986 *

Objetivo:

- * Instrumentación del sistema de apoyo financiero a exportadores indirectos .

Ventajas:

- * Fomenta la integración del aparato productivo hacia adentro y lo hace competitivo hacia el exterior.
- * Reduce costos y mejora la calidad.
- * Beneficia el mercado nacional.
- * Fomenta la participación de las empresas medianas y pequeñas.
- * Mejora la oportunidad en el otorgamiento del financiamiento.

Requisitos:

- * Desarrollar un sistema integral de garantías y seguros.
- * Desarrollar la carta de crédito doméstico.

4.2.1. PROGRAMA DE CREDITO A LA PREEXPORTACION Y EXPORTACION.

Otorgar apoyos crediticios que abarquen todo el ciclo productivo de un bien de exportación, desde la producción de insumos que se incorporan al producto exportable, hasta la venta de este último.

Bajo este programa, se estima canalizar recursos a través de lo siguientes subprogramas:

Ventas al exterior de productos primarios manufacturados y servicios, y preexportación de productos manufacturados y primarios.

a) Subprograma de ventas al exterior de productos primarios manufacturados y servicios.

Como ya es costumbre, tradicionalmente se ha financiado al exportador mexicano mediante el crédito al proveedor. Sin embargo, se estima conveniente impulsar activamente la modalidad de crédito al comprador, que permite al productor nacional vender a plazo sin endeudarse y recibir de inmediato el pago.

Es importante que las empresas exportadoras tengan y sigan contando con apoyo crediticio en condiciones competitivas, en particular las que exportan productos manufacturados. El FOMEX, proporciona crédito para los siguientes propósitos:

- Venta de manufacturas y servicios técnicos al exterior.

- Estudios de mercado que ayuden a colocar exportaciones.
- Campañas publicitarias en el extranjero que promuevan las exportaciones.
- Instalación de tiendas en el exterior que comercialicen exportaciones.
- Envío de muestras al extranjero.
- Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de compañías del extranjero que generen exportaciones o que permitan el suministro de materias primas utilizadas en la producción de exportaciones.
- Ventas al exterior de productos primarios.

De acuerdo con estimaciones sobre el crecimiento económico del país, el comercio exterior, el tipo de cambio y la inflación de 1986, se previó que el FOMEX otorgará apoyos financieros por 1.3 billones de pesos. De este total, el mayor porcentaje se destinó a apoyar la exportación de productos manufacturados y primarios, mediante el financiamiento de ventas a plazo al exterior y a la preexportación y, en menor cuantía, para sustituir importaciones.

Se proyecta dar garantías por 31 mil millones de pesos para apoyar a las exportaciones de bienes y servicios, la producción de bienes de capital y las operaciones de reaseguro.

b) Subprograma de preexportación de productos manufacturados y primarios.

* Productos agropecuarios y agroindustriales. El banco apoyó la comercialización de algunos productos primarios; el apoyo crediticio se destinó fundamentalmente a las existencias

exportables y al período de recuperación de las ventas.

En el año de 1985, se dió mayor importancia al ciclo productivo de estos productos, otorgándose financiamiento a las Sociedades Nacionales de Crédito para que éstas operaran dichos recursos. El apoyo a la actividad agropecuaria y agroindustrial se amplió durante el año de 1986 bajo esta modalidad.

* Productos manufacturados. Se ofreció apoyo desde la compra de materia prima y su transformación hasta el embarque del producto terminado.

El apoyo otorgado a través de estos programas, resulta un aliciente a la exportación de las empresas que no tiene capacidad financiera suficiente para llegar al mercado extranjero.

Dentro de éste se incluye el financiamiento de insumos nacionales y extranjeros así como el de existencias de productos primarios (línea 1.6). Para la compra de insumos extranjeros se continúa utilizando los recursos del programa de financiamiento en divisas para la exportación (PROFIDE), y los provenientes de los créditos otorgados por el Banco Mundial.

En el programa de preexportación se dió crédito para :

- Producir artículos de exportación, proporcionando capital de trabajo.
- Empresas maquiladoras.

- Tener existencias en el país, o en el extranjero de productos manufacturados de exportación.
- Gastos de instalación y operación de bodegas en México o el extranjero.
- Prestar servicios o suministrar tecnología que se destine a la venta al exterior.
- Reparar, adaptar o convertir barcos que transporten exportaciones.
- Adquirir equipo de transporte automotor utilizado en la exportación.
- Capacitar personal técnico y operarios encargados de la producción de bienes de exportación.
- Pagar honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros empleados en la producción de bienes de exportación.
- Constituir o aumentar existencias de productos primarios (línea 1.6).
- Empresas exportadoras que requieran la contratación de asistencia técnica, el entrenamiento y la elaboración de estudios de productividad, control de calidad y mercadotecnia, entre otros.

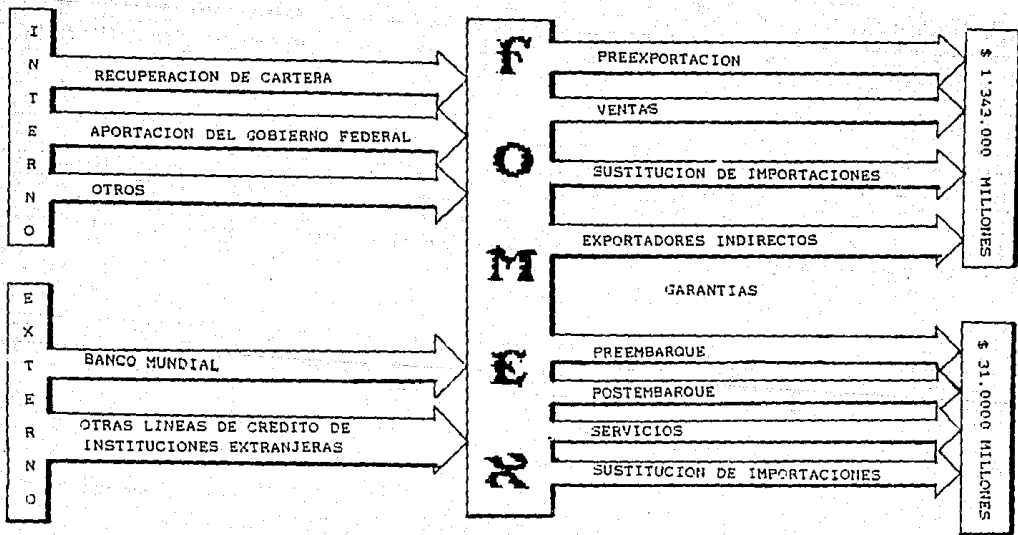
* Ver diagrama No. 3.

DIAGRAMA No. 3

PROGRAMA FINANCIERO DE FOMEX 1986.

ORIGEN DE RECURSOS

FINANCIAMIENTO



4.2.2 EXPORTADORES INDIRECTOS.

En 1986 el BANCOMEXT puso en funcionamiento un sistema de apoyo integral a las actividades de exportación otorgando financiamiento a los proveedores nacionales de bienes destinados a la exportación.

El principal objetivo del programa es dar apoyo financiero a los proveedores de los exportadores directos de productos manufacturados y servicios. Además, propiciar una mayor competitividad en precios y un mejor aprovechamiento de los beneficios financieros y fiscales.

Para poner en marcha este mecanismo se creó la carta de crédito a favor de uno o varios proveedores de insumos. Un exportador final podrá obtener financiamiento que le asegurará la disponibilidad de los insumos necesarios conforme a las condiciones pactadas con sus clientes. Por su parte, el proveedor se beneficiará al recibir oportunamente los recursos necesarios para financiar la fabricación de su producto, lo que redundará en una mayor integración del ciclo productivo.

Las instituciones nacionales de crédito contaron con las garantías suficientes para que pudieran operar en forma ágil y confiable el sistema de "Exportadores Indirectos".

El BANCOMEXT estableció un programa de garantías que cubrie-

ran dos etapas:

Primera, abarcar desde el momento del otorgamiento del crédito al exportador indirecto para producir los insumos hasta la entrega de éstos al exportador final.

Segunda, cubrirá desde la entrega de insumos al exportador final, hasta el momento que éste embarque el producto de exportación terminado.

Asimismo el otorgar garantías y seguros de crédito constituye una gran importancia en la estrategia de fomento de las exportaciones. El principal beneficio consiste en que la garantía facilita al exportador la obtención de créditos, lo protege contra posibles pérdidas originadas en la incapacidad de pago del comprador o del país de éste. Este beneficio permite que el exportador explore nuevos mercados y productos, contribuyendo así a una mayor diversificación.

Con el propósito de impulsar la modernización de la planta productiva y facilitar la importación de bienes y servicios, el BANCOMEXT ha contratado en el exterior líneas de crédito con organismos financieros oficiales y multilaterales y ha establecido líneas de crédito con sus principales socios comerciales.

El financiamiento a las importaciones parte del principio de que para exportar es indispensable importar, de tal forma que el intercambio comercial sea mutuamente benéfico. Por medio

de este programa se financian las importaciones de materias primas, partes y refacciones. Ahora es indispensable ampliarlo a otros productos, particularmente los bienes de capital.

A fin de evitar que las empresas nacionales liquiden en divisas y al contado sus importaciones, se continuará promoviendo el uso de las líneas de crédito otorgadas por bancos del extranjero.

Asimismo, se seguirán aprovechando los instrumentos financieros del exterior mediante el mecanismo de prepago que el BANCOMEXT y otras Sociedades Nacionales de Crédito han establecido.

En 1987 el BANCOMEXT apoyó al Banco de México en la cobertura de riesgos cambiarios (mercado de futuros), con lo cual incrementará el uso de las líneas de importación.

El financiamiento al proveedor del exportador se basa en otorgar crédito para capital de trabajo, es decir, para la elaboración de insumos que se integran a un producto exportable.

El procedimiento que permite el adecuado seguimiento de este proceso productivo es la Carta de Crédito a favor del proveedor, con base en un pedido en firme en el extranjero u otro instrumento que ampare la exportación final.

La instrumentación de la Carta de Crédito Doméstica, es la

principal contribución del BANCOMEXT para agilizar y hacer automático el acceso al crédito. También permite que el exportador indirecto obtenga la exención de impuestos indirectos, así como las divisas necesarias para efectuar sus importaciones.

En 1987, se consolidó el programa de exportadores indirectos, el cual en la actualidad sólo opera por medio de seis sociedades nacionales de crédito y en escala regional en la plaza de Monterrey.

4.3 GARANTIAS DE CREDITO.

Para entrar y permanecer en los mercados internacionales es importante que los exportadores mexicanos cuenten con garantías de crédito que les permitan tener la seguridad de recuperar el importe de sus ventas.

Mediante las garantías de crédito se cubren los riesgos de catástrofes naturales, conflictos sociales, o de medidas adoptadas por los gobiernos de los importadores que impidan el pago por razones políticas o cambiarias.

También se están dando garantías para cubrir los principales riesgos de las operaciones de financiamiento de preembarque y postembarque. El FOMEX, de acuerdo con su programa de sustitución de importaciones de bienes de capital, otorga las garantías para cubrir el incumplimiento del pago, por insolvencia de los productores; de los créditos que las instituciones concedan para la producción de bienes de capital a las empresas que sustituyan importaciones; para proteger al primer adquirente de un bien de capital que haya sido diseñado y fabricado por primera vez en México; contra pérdidas a las que el adquirente está expuesto durante el período inicial de funcionamiento del bien. El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, programó en 1986 garantías y reaseguros por 31 mil millones de pesos, cantidad que rebasó en un 70% a lo que se concedió en 1985.

4.4 IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL S. de R.L. DE C.U. (IMPEXNAL).

Actualmente en nuestro país existen diversos consorcios y empresas, dedicados a estimular la comercialización de exportaciones, una de ellas es IMPEXNAL, empresa filial a BANCOMEXT.

Con más de 30 años de experiencia en el comercio exterior, apoya a los pequeños y medianos productores. Fundamentalmente emplea su capital, derivado de las utilidades de ejercicios anteriores, en la compra directa de productos; de acuerdo con las aprobaciones de su Consejo de Administración y las autoridades financieras del país. Se le han proporcionado líneas de crédito tanto en moneda extranjera como nacional, para facilitar las exportaciones de productos en condiciones competitivas. Sus objetivos son los que a continuación se mencionan.

- Consolidar su estructura como empresa comercializadora del Estado, según el modelo de una "trading company", que genere un ingreso neto de divisas y utilidades, sea competitivo y evolucione de acuerdo con las necesidades del comercio exterior y la economía del país.
- Servir como comercializadora de la oferta exportable de productos con problemas de tipo competitivo en el mercado internacional, aprovechando los apoyos, acciones y programas que desarrollen los organismos y dependencias del Gobierno Federal, involucrados en el comercio exterior.

Para 1986 se fijaron como objetivos generales de la IMPEXNAL:
duplicar las exportaciones y diversificar la oferta exporta-

ble, tanto en lo que se refiere a productos como a mercados.

En cuanto a las importaciones Impulsora y Exportadora Nacional sigue proporcionando apoyos a las empresas con problemas en el abastecimiento de sus materias primas de importación y cuyo producto final se considera prioritario para el país, procurando que el pago de éstas importaciones se realice mediante intercambios compensados con otros países, aprovechando la oferta de productos mexicanos de exportación.

Se prevé un mayor volumen de éste tipo de operaciones, ya sea para atender requerimientos de la industria nacional que elabora productos que sustituyen importaciones, o bien empresas exportadoras que disponen de pedidos en firme, las cuales necesitan efectuar compras importantes de materia prima para estar en posibilidades de competir en el mercado internacional. (ver diagrama no. 4).

DIAGRAMA No. 4

IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL

OBJETIVOS:

- INCREMENTAR EXPORTACIONES
- APOYAR LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS EXPORTABLES.
- RACIONALIZAR IMPORTACIONES.

ESTRATEGIA

- UTILIZAR PROVEEDORES EXTRANJEROS DE INSUMOS Y BIENES DE CAPITAL PARA COMERCIALIZAR PRODUCTOS DE EXPORTACION.
- SELECCIONAR PRODUCTOS QUE SUSTITUYAN IMPORTACIONES CON OPORTUNIDAD DE EXPORTAR.

MEDIOS DE DESARROLLO

INFORMACION DE OFERTA EXPORTABLE Y DEMANDA.

COORDINACION CON ORGANISMOS DE COMERCIO EXTERIOR PARA APROVECHAR:

PROMOCION DE CAMPAÑAS DE DIFUSION

PROGRAMA FINANCIERO DESTINADO A:

INCENTIVOS FISCALES, CAMBIARIOS, COMERCIALES, FINANCIEROS Y PROMOCIONALES.

TRAMITES RELACIONADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR.

RECURSOS FINANCIEROS A LA EXPORTACION Y SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

PRODUCTOS TRADICIONALES DE EXPORTACION.

OTROS PRODUCTOS.

CAPÍTULO V

MECANISMOS FISCALES DE APOYO

5.1 Certificados de Promoción Fiscal.

5.2 Estímulos Fiscales al Desarrollo Tecnológico.

5.1 CERTIFICADOS DE PROMOCION FISCAL.

Con el objeto de fomentar la generación de empleos permanentes y de impulsar la inversión productiva, se puso en marcha el nuevo esquema de estímulos fiscales, publicado en el Diario Oficial del 22 de enero de 1986.

Estos estímulos que administra la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, se otorgan a través de un documento denominado Certificado de Promoción Fiscal (CEPROFIS), cuya vigencia es de 5 años y que permite compensar impuestos federales.

El trámite para la obtención de CEPROFIS, se realiza ante la SECOFI, a través de tres Direcciones Generales, facultadas para su dictámen y resolución.

Las solicitudes deben presentarse atendiendo al tamaño y actividad de las empresas, es decir, si se trata de micro y pequeña industria la solicitud se efectúa ante la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña.

Para las industrias medianas y grandes de la rama metalmeccánica, eléctrica o de bienes de capital, se deben tramitar las solicitudes ante la Dirección General de la Industria Metalmeccánica y Bienes de Capital; para el caso de las empresas de la rama química, alimentaria, farmacéutica y de bienes de consumo, ante la Dirección General de la Industria Química

y Bienes de Consumo, de la SECOFI.

A través de CANACINTRA, se pueden canalizar las solicitudes de CEPROFIS, dado que se cuenta con personal capacitado para orientar, gestionar y obtener los estímulos fiscales a que una empresa tenga derecho.

Resulta de suma utilidad para el industrial la obtención de los CEPROFIS, considerando que es una cantidad que el gobierno perdona o compensa, vía impuestos, por la inversión que se realice en la construcción de naves industriales, por la generación de empleos y por la adquisición de maquinaria y/o equipo, variando el porcentaje de subsidio de acuerdo con el tamaño de la empresa (dando prioridad a las mas pequeñas), la actividad desarrollada y el lugar de ubicación de la misma.

Los interesados en obtener estos estímulos fiscales que establece el presente decreto, deberán presentar su solicitud ante la SECOFI, en las formas que al efecto se autoricen, acompañadas de los documentos que en ellas se requieran.

La SECOFI, atenderá las solicitudes presentadas, debiendo emitir la resolución correspondiente en un plazo no mayor de 30 días hábiles a partir de su presentación.

Si la resolución fuese aprobada, ésta avisará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante copia de la misma, a efectos de que ésta última expida el certificado de promoción

fiscal, en el plazo señalado. Si la resolución no fuese aprobada, la SECOFI se lo comunicará al solicitante debidamente fundamentado.

Los estímulos fiscales son instrumentos de fomento industrial respaldados por un conjunto de disposiciones legales que favorecen la creación de empleos, la inversión, el aprovechamiento de la capacidad instalada y el desarrollo regional equilibrado.

Criterios básicos para sus otorgamientos:

- Para actividades industriales prioritarias a nivel regional y nacional.
- Por ubicación o reubicación en zonas prioritarias.

* A continuación se reseñan los principales aspectos del decreto que establece los estímulos fiscales para fomentar el empleo, la inversión en actividades prioritarias y el desarrollo regional (D.O. 22-I-86) y sus reglas de aplicación (D.O. 3-VI-86).

Las industrias que tiene derecho a estímulos fiscales son las que estén clasificadas como micro y pequeñas industrias, independientemente de la actividad que estén realizando, así como las medianas y grandes empresas, siempre y cuando éstas realicen una actividad prioritaria y cuenten con un programa de fomento, registrado ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

También se incluyen a las empresas que inicien o amplíen una actividad industrial prioritaria en las franjas fronterizas y

zonas libres del país, las empresas de actividad prioritaria que realicen inversiones con motivo de la reubicación de sus instalaciones productivas al amparo del decreto que promueve la reubicación industrial fuera de la zona III-A. (ver cuadro no.6 apéndice estadístico).

Las empresas que se localizan en la zona del "resto del país", que amplíen sus instalaciones productivas o se clasifiquen como pequeñas industrias, también tendrán derecho a los beneficios que establece el decreto ya que el mismo indica, que las empresas que estén realizando nuevas inversiones en actividades prioritarias o sean pequeñas industrias, siempre y cuando estén ubicadas en parques industriales, tendrán derecho a estímulos fiscales.

Por lo que se refiere a las empresas ubicadas en la zona III-B, que estén iniciando o ampliando sus instalaciones productivas y realicen una actividad prioritaria o sean pequeñas industrias, también se harán acreedoras a dichos estímulos fiscales, siempre y cuando se localicen en parques industriales registrados ante la SECOFI.

TABLA DE PORCENTAJE DE ESTIMULOS.

El estímulo fiscal que corresponde al realizar inversiones para iniciar o ampliar una actividad se determina aplicando al monto de las inversiones beneficiables, el porcentaje que corresponde conforme al siguiente cuadro.

BENEFICIARIOS	ZONAS	I DE MAXIMA PRIORITY NACIONAL	II DE MAXIMA PRIORITY ESTATAL	III ORDENAMIENTO Y REGULACION - III. -A AREA DE CRECIMIENTO CONTROLADO.	III AREA DE CONSOLIDACION	RESTO DEL PAIS.
INDUSTRIA PRIORITARIA	CATEGORIA 1	30%	20%	No hay estímulo	No hay estímulo	15%
	CATEGORIA 2	20%	15%	No hay estímulo	No hay estímulo	10%
PEQUEÑA INDUSTRIA		30%	30%	No hay estímulo	20%	20%
MICRO INDUSTRIA		40%	40%	No hay estímulo	30%	30%

En lo que se refiere al monto de estímulos por generación de empleos se determina considerando el total de empleos directos generados durante el primer año de operación por las inversiones multiplicado por el salario mínimo general anual de la zona económica correspondiente, vigente a la fecha de solicitud, ésta cantidad se multiplicará por 3 obteniendo así la base a la que se aplicará el porcentaje que corresponda conforme el cuadro anterior.

Requisitos para obtener estímulos fiscales.

- Ser inversionista mexicano conforme a la ley respectiva.
- Contar en su caso con el registro nacional de transferencia de tecnología.

- Estar al corriente en cuanto a obligaciones fiscales.
- Presentar la solicitud correspondiente, conteniendo lo siguiente:
 - a) Una copia certificada del acta constitutiva de la empresa y copia del acta de la última asamblea de la sociedad.
 - b) Declaración bajo protesta de decir verdad de que no se está disfrutando ni se disfrutará durante la vigencia de los beneficios que se otorguen, de exenciones, reducciones o estímulos con cargo a impuestos estatales o municipales.
 - c) Copia del registro vigente en el programa de fomento expedido por la SECOFI excepto en los casos de la micro y pequeña industria.

Plazos para presentar las solicitudes de estímulos, cuando se trate de:

Construcciones o adquisiciones de edificios, naves industriales, obras auxiliares e instalaciones.

- a) Por terminación de obra, dentro de los 60 días hábiles siguientes a su conclusión.
- b) Por avance semestral de obra, dentro de los 60 días hábiles siguientes al término del semestre.
- c) Por la adquisición, dentro de los 60 días hábiles posteriores a la fecha de celebración del contrato de compra-venta o de arrendamiento.

Adquisición de maquinaria y equipo.

- a) Dentro de los 60 días después de la fecha en la factura respectiva o bien de la fecha de internación al país, señalada en el pedimento de importación.
- b) Dentro de los 60 días posteriores a la fecha de celebración del contrato de arrendamiento financiero.

Por la generación de empleo:

- Dentro de los 60 días hábiles después de transcurrido un año de haber entrado en operación las inversiones beneficiadas.

Garantía de impuestos de importación mediante fianzas.

Las empresas que importen maquinaria y equipo sujeta a los estímulos fiscales que establece este decreto, podrán garantizar los impuestos de importación mediante una fianza en tanto se otorga el CEPROFI correspondiente. Los interesados deberán presentar la solicitud de garantía junto con la solicitud de CEPROFIS.

Estímulos adicionales.

La adquisición de maquinaria y equipo nuevo de fabricación nacional por parte de personas físicas o morales dedicadas a cualquier actividad económica en el territorio nacional y que formen parte de su activo fijo, les dará derecho a un estímulo fiscal equivalente al 10% del valor factura comercial de los bienes, siempre y cuando el fabricante de estos bienes cuente con el registro en el programa de fomento vigente ante SECOFI y esté incluido en la lista de fabricantes nacionales de bienes de capital.

La adquisición de partes componentes por fabricantes nacionales de bienes de capital que cuenten con registro en el programa de fomento vigente, y los integren a los productos

que fabrican, les dará derecho a un estímulo fiscal equivalente al 10% del valor factura comercial de las partes y componentes adquiridos, siempre y cuando el fabricante proveedor cuente con un registro en el programa de fomento respectivo, salvo en el caso de empresas clasificadas como micro o pequeña industria .

Este beneficio no se otorgará cuando los adquirentes o fabricantes pertenezcan a la misma persona o grupo.

Las empresas que a partir del 22 de enero de 1986 y hasta el 30 de junio de 1987 iniciaron inversiones en actividades prioritarias se hicieron acreedoras a un estímulo adicional equivalente al 30% de los estímulos previstos en este decreto.

5.2 ESTIMULOS FISCALES AL DESARROLLO TECNOLOGICO.

Con el objeto de promover el desarrollo tecnológico a nivel nacional, el Gobierno Federal, promulgó un decreto el 11 de agosto de 1987, en el que dió a conocer medidas fiscales tendientes a fomentar el desarrollo tecnológico, poniendo una especial atención a la planta productiva, a los centros de investigación y a las empresas tecnológicas.

El decreto remarcó los incentivos a la planta productiva, ya que es el sector que traduce las innovaciones científicas y tecnológicas en mejoras en los procesos y productos; incide en el avance del cambio estructural y propicia la reconversión industrial.

La industria mediana, pequeña y micro, como se ha señalado, tiene una importancia relevante dentro del contexto nacional (99% del total de establecimientos industriales), es la que menos recursos destina a actividades de investigación y desarrollo, actividad que coadyuva al crecimiento y competitividad de cada empresa, disminuyendo costos de producción, incrementando la productividad y mejorando la calidad de los productos.

En la siguiente página se presenta un cuadro que resume lo relativo a beneficiarios, estímulo, dependencia y requisitos relativos a lo anterior.

BENEFICIARIOS	ESTIMULO	DEPENDENCIA	REQUISITOS
INSTITUCIONES CIENTIFICAS Y TECNOLOGICAS	CEPROFI* 20% en maquinaria y equipo de fabricacion nacional; subsidio hasta del 100% de la cuota ad-valorem en el caso de importacion.	S.H. y C.P. Direccion General de Promocion Fiscal.	Ser inversionista mexicano. En maquinaria importada, solo que no exista fabricacion nacional.
EMPRESAS TECNOLOGICAS	CEPROFI* 20% maquinaria y equipo 20% construccion o: Reduccion hasta del 100% del I.S.R., siempre y cuando reinviertan una cantidad igual en la propia empresa durante el siguiente ejercicio en que se genere el impuesto.	SECOFI. Direccion General de Inventiones y Marcas.	Presentar en su caso, - constancia de inscripcion en los registros nacionales de transferencia de tecnologia de instituciones cientificas y tecnologicas y de empresas productivas nacionales.
EMPRESAS PRODUCTIVAS NACIONALES 1/ y, LAS QUE CONSTITUYEN UN FIDEICOMISO.	CEPROFI* 20% de gastos de inversion. 20% maquinaria y equipo. 20% construccion Para micro y pequena industria 20%.	SECOFI. Direccion General de Promocion Industrial.	Presentar en su caso, - contrato de fideicomiso debidamente registrado. Tener proyecto de inversion autorizado.
LAS PERSONAS FISICAS Y MORALES	CEPROFI* 15% de la contratacion de servicios de investigacion, desarrollo, adaptacion, asesoria, asistencia e ingenieria basica. 15% en la compra de tecnologias nacionales. Para micro y pequena industria 20%.	SECOFI. Direccion General de Promocion Industrial	Contar con un departamento o area de investigacion especifica, salvo la micro y la pequena industria.

* Retroactivo al 10. de enero de 1986. Diario Oficial 11 de agosto de 1987.

1/ Dedicadas a actividades industriales prioritarias, o bien ser micro o pequena industria.

Como ejemplo a todo lo reseñado anteriormente, se puede mostrar el siguiente decreto, que establece los estímulos fiscales para el fomento de la industria y el comercio del libro.

Para promover el desarrollo de la industria editorial, se expidió el lero. de octubre de 1987, el decreto que establece los estímulos fiscales para el fomento de la industria y el comercio del libro.

El mismo, que abarca las actividades de edición, producción y venta al público de libros. Entró en vigor y fué publicado al día siguiente en el Diario Oficial de la Federación.

Podrán gozar de los estímulos fiscales que establece el decreto, las personas físicas o morales de nacionalidad mexicana dedicadas a la actividad editorial, de las artes gráficas o del comercio del libro, siempre y cuando cumplan con los requisitos que señala.

Las personas físicas o morales que realicen inversiones para iniciar o ampliar instalaciones industriales destinadas a la preparación y producción industrial de libros, fuera de la zona III-R. "Area de crecimiento controlado", tendrán derecho al otorgamiento de un crédito fiscal contra impuestos federales, no destinados a un fin específico, equivalente al 30% de las inversiones. En la zona III-R, el estímulo sólo se otorgará por ampliaciones a la capacidad productiva instalado

y será del 15%.

Para efectos de los beneficios previstos, se considerará como inversión beneficiable:

1. Construcción o ampliación de edificios o naves industriales donde se realice el proceso de impresión y encuadernación de libros, también instalaciones para servicio de energía eléctrica, hidráulicos, los laboratorios para control de calidad, iluminación, higiene y seguridad laboral, así como equipos de seguridad y contra incendios, y cimentaciones para maquinaria y equipo.
2. La adquisición de maquinaria y equipo nuevo de fabricación nacional, gastos de instalación y montaje, cuando queden registrados en el activo de la empresa.
3. Se podrá considerar como adquisición de edificios, maquinaria y equipo, la del derecho de utilizarlos en exclusiva, cuando sean nuevos y el citado derecho se obtenga en virtud de un contrato de arrendamiento financiero, con opción a compra, siempre y cuando se ajuste éste al artículo 15 del Código Fiscal de la Federación.

Para determinar el monto de los estímulos a que se refieren las inversiones precedentes, se procederá de acuerdo con:

1. Para la determinación del monto de la inversión en construcción de edificios, se tomarán en cuenta los costos

de construcción comprobados por el solicitante, los cuales deberán estar justificados por las liquidaciones de las estimaciones de obra ejecutada con sus recibos o facturas.

2. Para la adquisición de maquinaria y equipo, se tomarán los valores consignados en la factura comercial. En el caso de efectos importados, se considerará la factura, misma que deberá coincidir con el valor en moneda extranjera declarado en el pedimento aduanal respectivo. Si se considerase que los valores declarados de la maquinaria y equipo son excesivos, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, tomará en cuenta los reportes sobre cotizaciones nacionales e internacionales.
3. Cuando la adquisición de maquinaria y equipo, edificios y sus instalaciones auxiliares se derive de un contrato de arrendamiento financiero, el importe del estímulo se calculará sobre el monto original de la inversión, determinado en el procedimiento que establece el artículo 48 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En todos los casos los estímulos fiscales se otorgarán mediante los CEPROFIS, en los que se hace constar el derecho de su titular para acreditar su importe contra cualquier impuesto federal a su cargo, exceptuándose los impuestos destinados a un fin específico. El derecho en los CEPROFIS,

tendrá vigencia de 5 años, contados a partir de la fecha de su expedición, y su ejercicio estará condicionado al cumplimiento de los requisitos previstos en este ordenamiento.

CAPITULO VI

EVALUACION DE LOS ORGANISMOS Y MECANISMOS DE APOYO

6.1 Difusión.

6.2 Facilidad de acceso.

6.3 Evaluación.

6.1 DIFUSION.

La participación de la industria mediana y pequeña en la estrategia de cambio estructural fué fortalecida por la decisión gubernamental, planteada en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, de consolidar este tipo de empresas.

Para resolver los problemas fundamentales que enfrenta la industria nacional, debe darse una estrategia que se plasme en el fomento directo a la oferta productiva y un cambio a nivel de su estructura. La inversión y el ingreso tecnológico, por suerte, serán los dos elementos fundamentales.

Una de las causas que ha limitado el desarrollo de la industria mediana y pequeña, es la falta de articulación con otras empresas y otros sectores productivos. En el programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio (PRONAFICE), se reconoce la importancia del diseño específico de una estrategia que permita aumentar la articulación entre empresas de diferentes tamaños para evitar la duplicidad de inversiones y los excesivos costos.

La industria mediana y pequeña, es una pieza clave en el cambio estructural y puede constituirse en un elemento fundamental para impulsar el uso productivo y racional del capital.

Esto se dará en la medida que las actividades más dinámicas reordenen sus efectos hacia el subsector y se apruebe la inversión en ellas realizada, impulsando la articulación industrial y el uso efectivo del capital que se reproduce en la misma.

Del diagnóstico del subsector, se pueden concluir dos cosas:

- * Que las potencialidades y características de la industria mediana y pequeña, le confieren un papel importante en el aparato productivo.
- * Que la mayoría de las empresas del subsector enfrentan problemas estructurales y coyunturales que han impedido su sano desenvolvimiento.

El propósito fundamental de este programa es fomentar el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña, de forma que pueda contribuir al logro de los objetivos consignados por el PND y en el PRONAFICE, mediante la ejecución de una política que conjunte las acciones de los sectores público, privado y social para que, aplicadas coordinadamente, apoyen y promuevan la instalación, operación eficiente, maduración y desarrollo de las empresas de este subsector industrial, y 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 de bienes prioritarios, el desarrollo regional y la ampliación y consolidación de una base

empresarial nacionalista e innovadora.

Lo anterior requiere superar los obstáculos que han impedido a la industria mediana y pequeña, a concurrir apropiadamente a la producción y comercialización de sus productos.

Los objetivos específicos de este programa pretenden por lo tanto: Elevar la eficiencia promedio de la industria mediana y pequeña, a través del mejor uso de los factores productivos.

Por otra parte se proporciona asistencia técnica a los industriales en forma individual o colectiva por conducto de las promotoras industriales, para que incrementen su productividad, maduren y desarrollen sus empresas aprovechando los recursos internos y externos de tipo financiero y técnico, así como las posibilidades de integración y complementación en gestión y desarrollo empresarial y formación de extensio- nismo paralelo; esta última consiste en capacitar a funcionarios bancarios, estatales, de cámaras y pasantes universita- rios para que desarrollen en efecto multiplicador de la promoción, por la vía del conocimiento operativo de los instrumentos de fomento industrial existentes.

La elevación de la eficiencia se da entre otras cosas con la adecuada utilización de los diversos organismos y mecanismos de apoyo. El gobierno Federal ha intentado por un sinnúmero de medios de acercar al pequeño y mediano productor, las

bondades de los instrumentos creados en su beneficio, para lo cual existen revistas, folletos, instructivos, entre otros medios, que permitan dar a conocer la estructura y organización de todas las instancias interesadas en alcanzar los objetivos para los que fueron creadas.

Las distintas funciones que observan todas estas entidades reseñadas en capítulos anteriores, hacen pensar que la difusión de sus actividades, va presentándose lentamente, pues algunas de ellas tienen poco de haberse creado, de lo cual se infiere que la maduración de las mismas se realiza después de un plazo perentorio, en el cual se comienzan a estructurar todas las actividades para el apoyo de la PMI.

6.2 FACILIDADES DE ACCESO.

Para desarrollar este apartado fué preciso analizar la Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, realizada en 1985 por el Programa de Apoyo a la Industria Mediana y Pequeña de Nacional Financiera y el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

De acuerdo con dicha encuesta, y principiando por analizar lo relativo a la no ocurrencia de las empresas a los distintos fondos, del total de empresas de la muestra, casi las tres cuartas partes no recurren a los distintos fondos de fomento; se tiene que el 37.5% indicó no haber necesitado de crédito, dando ésto como razón principal para no acceder a las instituciones creadas para tal fin. El 16.4% indicó que la causa eran los trámites excesivos, y el 11.1% que los intereses eran elevados (27.5% en estas dos últimas), por lo que se refiere al aspecto "desconocimiento", tanto de la existencia de los fondos, del tipo de créditos que otorga, así como la forma de solicitarlo, el promedio señala que el 24.5% indica esta causa para no recurrir a los fondos. Pero es preciso señalar de acuerdo con los cuadros nos. 7 y 10 que aparece en el apéndice estadístico que la microempresa (de las que el 80% no recurren a los fondos) señala como una causa principal el desconocimiento (31.1%), mientras que la pequeña y la mediana van mostrando un mayor conocimiento de los fondos e

instituciones de fomento.

Para este apartado es preciso hacer resaltar que las facilidades de acceso que puedan mostrar los fondos e instituciones de fomento, muestran que se tienen problemas dado que entre los factores de trámites excesivos, intereses elevados, y el no considerarse sujeto de crédito, están indicando dificultad en el acceso, pues estos tres factores en conjunto muestran porcentajes elevados en la micro 33.8%, pequeña 34.1%, y mediana 29.4%. En el renglón de trámites excesivos, se mantiene uniformidad entre los distintos tamaños de empresa, de lo cual se puede deducir que se tiene que modernizar el aparato administrativo de los diversos organismos de apoyo. Al tratar los datos por Entidad Federativa se puede observar que en el D.F. se advierte que el 85% de las empresas no recurren a este tipo de fondos, la misma alta proporción se observa en el Estado de México, en estas dos Entidades Federativas se señala como causa principal el desconocimiento (30% en el D.F. y 25% en el Edo. de México), mientras que curiosamente, sobre todo porque en el D.F. se asientan la SECOFI y NAFINSA, Entidades como Guanajuato, Jalisco y Nuevo León es relativamente bajo el no conocimiento de la existencia de los fondos de apoyo (cuadros 8 y 9, apéndice estadístico) reseñados, mientras que en las otras Entidades se eleva el porcentaje, tal vez derivado de la concentración de este tipo de fondos en el Distrito Federal.

Por lo que se refiere a los distintos órganos de auxilio tecnológico, en la mencionada encuesta, se determina que la información sobre nuevas tecnologías es conocida por los empresarios pequeños y medianos a través de las revistas especializadas en un 30.5%; un 18.6% manifestó enterarse de estos tópicos en ferias y exposiciones y 12.8% lo hacen por medio de las convenciones industriales. De lo anterior se infiere que los conocimientos y el acercamiento que debería existir por los órganos avocados al conocimiento tecnológico, no llega a lograr su objetivo, y menos a permitir acercar los avances y las adquisiciones que se pudieran lograr no sólo en mercados nacionales sino internacionales.

Por lo que se refiere al acceso de la asistencia técnica, se determinó a través de la encuesta que en el 46.4% de los casos consideraron innecesario solicitarla, 19.2% indicaron que desconocen los organismos que la otorgan, y en orden de importancia se tiene que el 14.7% desconoce que tipo de asistencia técnica brindan, por último el 8.0% desconoce el procedimiento para solicitar apoyo que en total, el rubro desconocimiento suma el 41.9%. De esta información se puede concluir que existe absoluto desconocimiento de los mecanismos que otorgan esa asistencia técnica, a pesar de que casi la mitad señaló no necesitarla, y que se puede considerar que se da por desconocimiento de la existencia de la misma. (cuadro no. 11)

El PAI está destinado a apoyar la asistencia técnica a las industrias mexicanas (94.3% en promedio) y casi cubre todas las necesidades en asistencia de carácter administrativo y de mercadotecnia. Se considera que en un promedio de las dos terceras partes se cubren las necesidades de asistencia técnica, resalta la asistencia en mercadotecnia en el aspecto de que no se cubren las necesidades en más alta proporción que los demás renglones (6.5%). Por tamaño de empresa se puede advertir que las pequeñas y microindustrias en un 5.7% y 5.0% indican que no cubren sus necesidades, y que sólo la cubren parcialmente en un 28.0% y 30.1%, respectivamente. (cuadro no. 12 apéndice estadístico).

Los apoyos financieros por su parte, han manifestado limitaciones derivadas no sólo de la insuficiencia de recursos, sino también de los términos y requisitos para la autorización de los créditos, que han otorgado excesiva atención a las garantías físicas, avales y reciprocidad que pueden proporcionar las empresas. Destaca en el crédito otorgado el FOGAIN como el organismo al cual recurren en su gran mayoría la microindustria (91.2%), mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa, se reduce la recurrencia al FOGAIN y organismos como FOMEX y NAFINSR aumentan su contribución a los créditos otorgados a las industrias más grandes. En la gran industria se advierte que el 63% de las empresas recurren a otras instituciones crediticias distintas del FOGAIN (cuadro no. 15).

6.3 EVALUACION.

El Gobierno Federal ha diseñado y puesto en ejecución diversas medidas para el fortalecimiento de la mediana y pequeña industria. El esfuerzo que se ha realizado ha permitido que un buen número de empresas puedan afrontar la crisis y desempeñar su actividad en mejores condiciones.

Las circunstancias que prevalecen actualmente en el país, hacen necesario replantear algunos de los esquemas utilizados para enfocarlos hacia una solución integral de los problemas de estas empresas, y coordinar las acciones de los diferentes sectores, contribuyendo así a lograr un cambio estructural de la industria y del comercio exterior.

Los programas que se han aplicado hasta la fecha han adolecido, en su mayoría de prioridades específicas tanto de financiamiento, como de fiscalización para el subsector, han sido demasiado generales para atender debidamente las particulares características y necesidades de los diferentes estratos y ramas que conforman la PMI y adicionalmente han propiciado la excesiva recurrencia a los apoyos de un número limitado de empresas del subsector, complicando el acceso al auxilio técnico y crediticio de muchas empresas, mientras que otras por sus conocimientos obtienen beneficios excesivos.

Por otro lado, si bien los problemas que enfrentan son de diversa índole, las acciones e instrumentos utilizados han

sido, fundamentalmente de carácter financiero y fiscal, mientras que por la falta de otro tipo de políticas se ha incidido en menor grado en otros aspectos de la estructura de las industrias pequeñas y medianas, tales como: su nivel de desarrollo tecnológico, la formación de empresarios la formación de mano de obra capacitada, la organización interempresarial, el fortalecimiento de su participación en los mercados y su articulación con otras empresas de mayor tamaño, que les permita adentrarse en el logro de la autosuficiencia tecnológica, adecuada ésta al grado de desarrollo de la PMI; la formación de personal directivo, administrativo y manual ad hoc a sus características; la cohesión con otros empresarios para formar cadenas de producción dirigidas tanto al mercado interno como al externo; la integración de su producción, que aunque se reconoce que es el tipo de empresa que tiene una alta integración nacional, es preciso conminar a los industriales a aumentar la adquisición de insumos nacionales.

Las dificultades mostradas en el punto anterior en relación a los aspectos financieros, de apoyo técnico y crediticio, permite concluir que han dejado fuera de los beneficios a los establecimientos de menor tamaño, que a la vez son los más numerosos. Sobresalen el desconocimiento de la existencia, del tipo de apoyos y la forma de solicitud, a los cuales se les puede agregar el de "no necesitar", con lo cual es fácil

advertir que el campo de apoyo de los organismos es muy limitado, restringido y recurrente.

Para la creación o ampliación de empresas del subsector no se ha considerado la viabilidad y rentabilidad determinadas por los proyectos, como garantía para su financiamiento, que les permitirá desarrollar su potencial y aportar un beneficio al país.

El alcance del esfuerzo oficial en favor de la industria mediana y pequeña se ha visto obstaculizado, en primer lugar, por un marco institucional caracterizado por la multiplicidad de organismos involucrados en el fomento del subsector; a que hay poca coordinación entre ellos; a la falta de consistencia en los criterios que se aplican y a la falta de mecanismos efectivos de evaluación.

En segundo lugar, en el aspecto legal no se ha logrado conformar un esquema global que ordene y jerarquice los diferentes elementos de una política de fomento específica e integral para estas empresas.

Se advierte asimismo, la inexistencia de una instancia reguladora, no sólo de las actividades, sino de los distintos programas, lo que en ocasiones impide el lograr la eficiencia de las funciones de los diversos Fondos e Instituciones de Fomento.

Las afirmaciones se derivan de la información que se maneja de la encuesta, así como la que se posee, donde se advierte que una buena proporción de empresas de este subsector quedan fuera de los préstamos, apoyos técnicos, y auxilio tecnológico. (cuadros nos. 10 al 16, apéndice estadístico).

Se sugiere de lo anterior la existencia de entidades privadas que auxilien en el conocimiento general de los mismos y los beneficios que proporcionan a la PMI.

Las escuelas de administración deberían formar a gente capacitada en este sector que va a tener auge en nuestro país, pues la situación económica por la que atraviesa México, lo está conduciendo a conformar su industria con empresas de este tipo, no en número, pues como ya se señaló son más del 90%, sino en sus niveles de aportación a la producción.

Esto se advierte en que el Gobierno de México cada día aporta nuevos mecanismos de apoyo a las empresas de este subsector, como es el caso de la Ley para el Fomento de las Microindustrias, las cuales han proliferado en nuestro país debido a la crisis económica.

CONCLUSIONES

Es importante saber que en México, ya se les está dando atención a la pequeña y mediana industria, ya que son las que más volumen de empleo generan, las que aportan en su gran mayoría capital nacional, las que pueden adaptarse a cualquier región del país para trabajar. El apoyo se está realizando gracias a los diferentes mecanismos que el gobierno ha puesto en marcha, a los que ha ampliado funciones; falta mucho todavía pero es un buen inicio ya que como se dijo generan empleos y es por ésto que muchas familias subsisten.

Conforme se han hecho publicaciones mensuales de revistas, folletos, y toda clase de publicidad, el industrial puede darse cuenta que existe una amplia información que le permite conocer el objeto y los beneficios de estos mecanismos de apoyo, y aún así si no tuviera claro el panorama, puede acudir directamente a los diferentes fondos que existen, para que le amplíen el conocimiento acerca de los tipos de apoyo y que es lo que más les conviene a los productores del subsector, lo que se traducirá en un excelente complemento de la actividad de este sector tan prolífico en el número de empresas.

En ocasiones por falta de información el pequeño o mediano industrial comete errores porque no sabe el procedimiento para algún trámite y es por eso que se ha propuesto darle mayor difusión y se plantea la necesidad de que sean eficientes y alcancen los objetivos.

El análisis de los distintos apoyos que proporciona el PAI, CONACYT (programa de riesgo compartido), INFOTEC, GESTEC, TECTRA, permite advertir que en algunos se presenta la duplicidad de funciones y de acciones que provoca desconcierto entre los usuarios de estos fondos, dificultando el acceso a los mismos, pues en ocasiones (de acuerdo con pláticas sostenidas con diversos funcionarios) se desconoce lo que realizan los demás órganos instrumentadores de la política de apoyo al desarrollo integral de la PMI y se llega a duplicar tareas o a no integrarlas en beneficio de este subsector de actividad económica.

El otorgamiento de los créditos por parte del FOGAIN, resultan de una especificidad agobiante pues las empresas se tienen que ceñir al tipo de crédito que se otorga de acuerdo con la zonificación y el tamaño de empresa. Si el Estado intenta dar prioridad a cierto tipo de empresas, debería darse mayor difusión a los tipos de crédito a fin de que el futuro empresario tomara en cuenta en su proyecto de preinversión todas las características señaladas, no sólo por el FOGAIN, sino por otros organismos de apoyo.

Los proveedores de DICONSA e ISSSTE, se ven beneficiados por el Programa de apoyo específico, que les permite poder ser proveedores de estas Entidades Públicas, teniendo un fondo de financiamiento adecuado a su actividad y a sus necesidades de

adquisición de materia prima para producir de acuerdo con las necesidades de estos organismos.

El Gobierno Federal, en un intento por aumentar las exportaciones, ha puesto atención, sobre todo en el pequeño y mediano productor, para que a través de PROFIEEX, FIDEC e IMPEXNAL, se apoye, estimule y financie la producción de artículos para la exportación.

Los estímulos fiscales han sido siempre un factor vital en el desarrollo industrial, la SHCP, utiliza esta política y la instrumenta a través de los CEPROFIS, que sirven de aliento a la generación de empleos y a la producción de bienes básicos y dan un alivio a la carga tributaria del pequeño y mediano productor.

En resumen, se puede advertir que los distintos organismos y mecanismos de apoyo a la PMI no han sido ampliamente difundidos y que la centralización de los mismos en ciertas regiones, trae como consecuencia, que no se cumpla tanto en la política de descentralización del Gobierno Federal, como en el apoyo irrestricto a todos los PMI, de todo el país.

La información oficial, confirma el grado de innaccesibilidad de muchas empresas, derivada del desconocimiento de los trámites y de la existencia de órganos de apoyo, tienden a desaparecer y no pasan a formar parte del concierto del desarrollo económico de México.

La PMI absorbe a más del 90% de los establecimientos en México y ocupa más de la mitad del empleo industrial, además de esas características observa las siguientes atribuciones; flexibilidad operativa, adaptabilidad regional; aprovechamiento de materia prima de la localidad; intensidad en el uso de la mano de obra; canalización del ahorro familiar a actividades productivas; escasa dependencia del exterior; producción de bienes prioritarios. Estos aspectos positivos inducen al gobierno mexicano a prestar ayuda a la PMI, a fin de que éstas enfrenten la problemática siguiente: ineficaz gestión empresarial; deficiente organización; costos relativamente altos; baja calidad de sus productos; prácticas oligopólicas; oneroso abastecimiento de materias primas; limitada capacidad para obtener financiamiento.

Se pudo advertir que a pesar de la gran cantidad de órganos de apoyo y de su difusión que gran parte de la PMI, desconocen ese tipo de ayudas y además al gobierno puede no convenirle hacer publicidad a los mismos, ya que no existe la suficiente capacidad para atender las demandas que se presenten.

APENDICE ESTADISTICO

INDICE

CUADRO No.	CONCEPTO.
1	PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA PMI EN ENTIDADES FEDERATIVAS SELECCIONADAS.
2	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR TAMAÑO DE EMPRESA 1986-1987.
3	EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TAMAÑO DE EMPRESA 1965-1987.
4	ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA 1965-1987.
5	IMPORTANCIA DE LA PMI EN ALGUNOS PAISES.
6	ZONAS GEOGRAFICAS PARA LA DESCENTRALIZACION INDUSTRIAL.
7	ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRESAS A LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO, POR TAMAÑO DE INDUSTRIA.
8	ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRESAS A LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA.
9	CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRE-

SAS. A LOS FONDOS E INSTITUCIONES DE FOMENTO, POR ENTIDADES FEDERATIVAS SELECCIONADAS.

- 10 CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRESAS A LOS FONDOS E INSTITUCIONES DE FOMENTO, POR TAMAÑO DE EMPRESA.
- 11 CAUSAS POR LAS QUE NO SOLICITAN ASISTENCIA TECNICA A ORGANISMOS OFICIALES A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO DE INDUSTRIA.
- 12 CARACTERISTICAS DE LA ASISTENCIA TECNICA RECIBIDA POR LAS EMPRESAS A NIVEL DE TAMAÑO DE EMPRESA.
- 13 DEMANDA DE ASISTENCIA TECNICA A ORGANISMOS OFICIALES A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO DE INDUSTRIA.
- 14 CARACTERISTICAS DE LA ASISTENCIA TECNICA OTORGADA POR LOS DIVERSOS MECANISMOS QUE LA BRINDAN.
- 15 ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CREDITO OTORGADO POR LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO EN EL PERIODO 1982-1984, SEGUN TAMAÑO DE INDUSTRIA.
- 16 COMPOSICION DEL CREDITO OTORGADO POR LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES DE FOMENTO DURANTE EL TRIENIO 1982-1984.
- 17 DERRAMA CREDITICA POR ORGANISMO, 1989.

CUADRO No. 1

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA PMI EN
ENTIDADES FEDERATIVAS SELECCIONADAS
(1975)

CONCEPTO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA PMI.			PERSONAL OCUPADO			VALOR AGREGADO		
	ENTIDAD	(*)	(**)	(*)	(**)	1/	(*)	(**)	
DISTRITO FEDERAL	29,136	24.6	98.0	301,419	17.6	61.0	26,929	15.0	48.0
MEXICO	10,097	8.5	96.0	122,823	7.1	45.0	13,361	7.0	37.0
JALISCO	9,261	7.8	99.0	90,026	5.3	78.0	4,936	3.0	43.0
VERACRUZ	6,034	5.1	99.0	22,826	1.3	36.0	689	0.4	10.0
PUEBLA	5,714	4.8	99.0	38,166	2.2	59.0	2,935	2.0	46.0
NICHOACAN	5,319	4.5	99.6	18,460	1.1	70.0	633	0.3	47.0
GUANAJUATO	5,155	4.3	99.0	35,031	2.1	77.0	1,474	1.0	53.0
SAN LUIS POTOSI	5,085	4.3	99.5	16,036	1.0	57.0	366	0.2	22.0
NUEVO LEON	4,500	3.8	97.0	56,206	3.3	42.0	5,153	3.0	26.0
OAXACA	3,851	3.2	99.6	10,744	0.6	63.0	352	0.2	52.0
YUCATAN	2,388	2.5	99.5	19,574	1.1	73.0	639	0.3	43.0
TAMAULIPAS	2,392	2.0	98.0	18,412	1.1	61.0	1,004	1.0	45.0
TLAXCALA	2,289	1.9	99.0	9,279	0.5	68.0	482	0.2	58.0
GUERRERO	2,275	1.9	99.7	5,690	0.3	64.0	153	0.1	48.0
ZACATECAS	1,888	1.6	99.9	2,179	0.1	43.7	979	0.5	85.3
TOTAL	90,096	75.9		766,868	44.7		61,046	34.3	

(*) % DE LA INDUSTRIA NACIONAL, EXCLUYE ACTIVIDADES EXTRACTIVAS.

(**) % DE LA INDUSTRIA DE LA ENTIDAD.

1/ MILLONES DE PESOS.

FUENTE: X CENSO INDUSTRIAL, 1976, S.P.P.

CUADRO No. 2

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR TAMAÑO DE EMPRESA

TAMAÑO DE EMPRESA	(1965-1987)																	
	1965		1970		1975		1982		1983		1984		1985		1986 1/		1987 1/	
	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.
MINIEMPRESA	124.607	92,2	107.174	90,1	106.601	99,9	80.793	77,4	81.261	77,6	81.392	76,5	84.470	76,1	85.173	76,0	83.253	77,1
PEQUEÑA	8.338	6,2	9.095	7,6	9.074	7,6	13.750	17,5	13.848	17,5	14.339	18,5	15.856	18,7	16.060	18,8	16.497	17,9
MEDIANA	1.450	1,1	1.715	1,4	1.811	1,5	2.279	2,9	2.257	2,9	2.419	3,0	2.628	3,1	2.620	3,1	2.636	2,9
TOTAL PMI	134.395	99,4	117.974	99,2	117.486	99,0	77.002	98,0	77.366	98,0	79.250	97,9	83.074	97,9	83.873	97,9	87.386	98,0
GRANDE	793	0,6	1.009	0,8	1.156	1,0	1.571	2,0	1.559	2,0	1.701	2,1	1.828	2,2	1.822	2,1	1.917	2,0
T O T A L	135.188	100,0	118.983	100,0	118.643	100,0	78.573	100,0	78.925	100,0	80.951	100,0	84.902	100,0	85.755	100,0	89.803	100,0

NOTA: MICRO DE 1 A 15 TRABAJADORES; PEQUEÑA DE 16 A 100; MEDIANA DE 101 A 250; / GRANDE MAS DE 250 TRABAJADORES.

1/ DATOS A ABRIL

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES 1965, 1970 Y 1975 Y DIR. GEN. DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, SECOFI.

CUADRO No. 3

EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TAMAÑO DE EMPRESA

(1965-1987)

TAMAÑO DE EMPRESA	1965		1970		1975		1982		1983		1984		1985		1986 1/		1987 1/	
	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.	ABSOLUTOS	REL.
MICROEMPRESA	321,479	12.9	294,882	19.4	282,756	17.1	251,920	11.6	259,374	11.6	258,497	11.0	270,731	10.8	272,518	10.7	237,987	11.3
PEQUEÑA	221,390	23.9	357,962	23.5	349,858	21.1	523,385	24.1	520,475	24.1	562,914	24.0	597,376	23.3	604,759	23.6	602,804	23.7
MEDIANA	224,187	16.7	270,814	17.8	291,220	17.0	351,919	16.2	348,745	16.2	376,264	16.1	408,126	16.3	407,018	15.9	413,413	16.3
TOTAL PMI	866,376	64.5	923,658	60.7	913,834	55.2	1,127,124	56.0	1,128,594	51.9	1,198,375	51.1	1,276,233	50.8	1,285,294	50.2	1,304,204	51.4
GRANDE	476,534	35.5	597,003	39.3	740,547	44.8	1,044,598	48.1	1,038,338	48.1	1,147,809	48.9	1,235,257	49.2	1,272,609	49.8	1,234,634	48.6
T O T A L	1,343,510	100.0	1,520,661	100.0	1,654,381	100.0	2,171,722	100.0	2,159,082	100.0	2,246,184	100.0	2,511,490	100.0	2,559,003	100.0	2,538,533	100.0

NOTA: MICRO DE 1 A 15 TRABAJADORES; PEQUEÑA 16 A 100; MEDIANA DE 101 A 250; Y GRANDE MAS DE 250 TRABAJADORES.

1/ DATOS A BRIL

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES 1965, 1970 Y 1975 Y DIR. GRAL. DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, SECOFI.

CUADRO No. 4

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA
1965-1975

INDUSTRIA	1965	1970	1975
MICRO	7.8	6.5	5.8
PEQUEÑA	22.1	20.4	17.7
MEDIANA	19.4	19.7	19.1
IMP	49.3	46.6	42.6
GRANDE	50.7	53.4	57.4
TOTAL	100	100	100

FUENTE: CENSOS INDUSTRIALES, 1965, 1970 Y 1975

CUADRO No. 5
 IMPORTANCIA DE LA PMI EN ALGUNOS
 PAISES. a/

PAIS	AÑO	PARTICI- PACION EN EL EMPLEO %
ESTADOS UNIDOS	1954	50.0
	1963	52.0
	1967	49.0
	1972	52.0
JAPON	1972	69.0
	1975	71.0
	1976	73.0
	1981	74.0
CANADA	1982	42.0
GRAN BRETAÑA	1978	38.0
BELGICA	1978	71.0
SUECIA	1982	35.0
CHILE	1979	71.0
CHINA	1981	81.0
FINLANDIA	1981	40.0
FILIPINAS	1975	74.0
INDIA	1983	78.0

a/ LA DEFINICION DE PMI VARIA DE PAIS A PAIS.
 EN TERMINOS GRUESOS COMPRENDE A TODOS LOS
 ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CON 300
 EMPLEADOS O MAS.

FUENTE: DIVERSOS ESTUDIOS SOBRE PEQUEÑA Y
 MEDIANA INDUSTRIA.

CUADRO No. 6

ZONAS GEOGRAFICAS PARA LA DECENTRALIZACION INDUSTRIAL.

ZONA I. MAXIMA PRIORIDAD NACIONAL.

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 1. Aguascalientes. | 15. Nuevo Leon |
| 2. Baja California | 16. Oaxaca. |
| 3. Baja California Sur. | 17. Puebla. |
| 4. Campeche | 18. Queretaro. |
| 5. Coahuila. | 19. Quintana Roo. |
| 6. Colima | 20. San Luis Potosi. |
| 7. Chiapas. | 21. Sinaloa. |
| 8. Chihuahua. | 22. Sonora. |
| 9. Durango. | 23. Tabasco. |
| 10. Guanajuato. | 24. Tamaulipas. |
| 11. Guerrero. | 25. Veracruz. |
| 12. Jalisco. | 26. Yucatan. |
| 13. Michoacan. | 27. Zacatecas. |
| 14. Nayarit. | |

ZONA II. DE MAXIMA PRIORIDAD ESTATAL.

Esta integrada por los municipios señalados en los Convenios Unicos de Desarrollo, que se celebran por el Ejecutivo Federal por conducto de las Secretarias de Comercio y Fomento Industrial y Desarrollo Urbano y Ecologia, con los Ejecutivos Estatales.

ZONA III-A . AREA DE CRECIMIENTO CONTROLADO.

1. Distrito Federal.
2. Hidalgo.
3. Mexico.

ZONA III-B. AREA DE CONSOLIDACION.

1. Hidalgo.
2. Jalisco.
3. Mexico.
4. Nuevo Leon.
5. Morelos.
6. Puebla.
7. Tlaxcala.

CUADRO No. 7

ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS CAUSAS POR LAS QUE NO RECIBEN
LAS EMPRESAS A LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO
POR TAMAÑO DE INDUSTRIA

(PORCENTAJES)

TAMAÑO DE INDUSTRIA	EMPRESAS QUE NO RECIBEN FONDOS	DESCONOCENCIA SU EXISTENCIA	DESCONOCEN EL TIPO DE CREDITOS QUE OTORGANLOS	DESCONOCEN LA FORMA DE SOLICITAR	TRAMITES EXCESIVOS	INTERESES ELEVADOS	NO SE CON- SIDERA SU- FICIENTE DE CREDITO	OTRA	NO HA SEM- BLADO CREDI- TOS DE LOS FONDOS
PROMEDIO POR ESTADO									
MICROINDUSTRIA	77.7	11.2	10.4	9.5	15.5	11.9	6.5	4.2	31.0
INDUSTRIA PEQUEÑA	66.3	6.9	7.7	6.9	18.2	11.6	4.3	4.7	32.7
INDUSTRIA MEDIANA	58.5	5.2	5.5	4.9	15.0	8.6	5.0	7.9	43.1
INDUSTRIA GRANDE	67.0	3.5	2.4	2.7	12.4	6.4	4.0	8.6	59.1
NO ESTRATIFICADA	86.1	9.2	9.6	7.8	10.3	8.2	5.7	10.5	39.7
PROMEDIO	71.0	8.4	9.5	7.6	16.4	11.1	5.3	5.2	37.5

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1986.

CUADRO No. 9

ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN
LAS EMPRESAS A LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO
A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA

(PORCENTAJES)

ENTIDAD FEDERATIVA	EMPRESAS QUE NO RECURREN A LOS FONDOS	DESCONOCIA SU EXISTENCIA	DESCONOCIE EL TIPO DE DEPOSITOS QUE OTORGAN LOS	DESCONOCIE LA FORMA DE SOLICITAR	EXCESIVAS TARIFAS	INTERESES ELEVADOS	NO SE CON- SIDERA SU- FICIENTE DE CREDITO	NO HA PUE- DO OBTEN- ER LOS FONDOS	
AGUASCALIENTES	50.5	7.2	7.2	5.4	12.0	9.0	12.7	39.2	
BATA CALIFORNIA	62.7	6.7	6.7	4.4	14.6	7.0	8.6	47.9	
BATA CALIFORNIA SUR	70.7	9.4	15.6	9.4	21.9	3.1	6.7	25.0	
BAJEHO	57.7	15.6	3.1	3.1	15.6	6.7	12.5	24.4	
COAHUILA	53.5	4.5	4.1	3.7	14.1	12.0	5.4	49.3	
COLIMA	61.2	9.1	3.0	9.1	21.2	6.1	9.1	21.2	
CHIHUAHUA	48.1	3.0	0.0	7.7	11.5	3.0	7.7	57.7	
CHIHUAHUA	63.4	0.0	0.2	9.3	14.0	9.4	7.3	30.6	
DISTRITO FEDERAL	84.9	10.6	10.4	9.0	15.4	11.5	4.3	35.1	
DURANGO	45.6	6.6	5.3	5.3	15.0	9.2	2.6	44.1	
GUANAJUATO	56.5	5.3	5.3	6.1	16.0	9.3	11.6	37.9	
GUERRERO	70.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	95.7	
HIDALGO	73.2	13.0	3.9	2.6	11.7	13.0	5.2	44.2	
JALISCO	50.1	5.3	6.4	7.2	21.1	11.6	7.2	34.7	
MEXICO	73.2	0.3	9.3	7.4	15.2	11.9	4.4	33.1	
MICHUACAN	50.0	6.0	9.5	11.9	19.0	17.9	4.0	22.6	
MORELOS	60.5	10.7	11.3	7.2	13.4	11.3	2.1	30.1	
NAJARRIT	54.0	10.0	6.7	6.7	13.3	6.7	10.0	43.3	
NOBU LEON	64.3	4.6	4.7	6.1	17.6	9.3	5.7	42.9	
ORISACA	53.1	7.8	13.7	15.7	15.7	7.0	0.0	11.0	27.5
QUEBLA	68.1	5.5	5.9	4.6	19.5	16.0	3.9	5.0	30.9
QUEBLA	54.0	4.0	7.3	7.1	19.0	7.9	1.6	0.7	42.9
QUINTANA ROO	80.6	17.6	0.0	0.0	11.0	14.7	5.9	0.9	23.5
SAN LUIS POTOSI	54.0	3.7	6.0	4.2	16.0	14.1	5.0	7.3	41.4
SINALOA	41.6	10.4	9.0	10.4	13.4	3.0	11.9	3.0	20.0
SONORA	45.6	4.3	1.4	5.0	13.0	7.2	13.0	14.5	40.6
TABASCO	44.2	0.3	4.2	0.0	12.5	0.0	0.0	12.5	63.5
TAMPULITAS	66.2	7.5	5.6	5.6	10.0	5.6	6.2	6.2	45.3
TLAXCALA	91.7	0.0	0.0	0.3	0.3	16.7	0.0	0.0	62.7
VERACRUZ	64.0	7.0	6.5	3.9	17.7	9.5	6.5	7.0	40.5
YUCATAN	43.7	2.6	7.1	3.9	21.9	9.7	1.3	7.1	46.5
ZACATECAS	75.0	11.1	5.6	5.6	5.6	11.1	16.7	30.9	

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1995.
INFINSA, S.P.A.

CUADRO No. 9

CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRESAS A LOS FONDOS
E INSTITUCIONES DE FOMENTO POR ENTIDAD FEDERATIVA SELECCIONADA
(PORCENTAJE)

CONCEPTO	D.F.	GTQ.	JAL.	MEX.	N.L.
EMPRESAS QUE NO RECURREN A LOS FONDOS	84.9	56.5	52.1	79.2	64.3
-CAUSAS-					
- DESCONOCIA:					
▪ SU EXISTENCIA	10.6	5.3	5.3	8.3	4.6
▪ TIPO DE CREDITOS QUE OTORGAN	10.4	5.3	6.4	9.3	4.7
▪ FORMA DE SOLICITARLOS	9.0	6.1	7.2	7.4	6.1
- TRAMITES EXCESIVOS	15.4	16.8	21.1	15.2	19.6
- INTERESES ELEVADOS	11.5	9.3	11.6	11.9	9.9
- NO SE CONSIDERA SUJETO DE CREDITO	4.2	11.6	7.2	4.4	5.3
- OTRAS	3.8	7.7	6.6	4.4	7
- NO HA REQUERIDO DE CREDITO	35.1	37.9	34.7	39.1	42.9

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985
NAFINCA Y S.P.P.

CUADRO No. 10
 CAUSAS POR LAS QUE NO RECURREN LAS EMPRESAS A LOS FONDOS
 E INSTITUCIONES DE FOMENTO POR TAMAÑO DE EMPRESA
 (PORCENTAJE)

CONCEPTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
EMPRESAS QUE NO RECURREN A LOS FONDOS	79.7	66.3	58.5	67.0
-CAUSAS-				
- DESCONOCIA:				
* SU EXISTENCIA	11.2	6.8	5.2	3.5
* TIPO DE CREDITOS QUE OTORGAN	10.4	7.7	5.5	2.4
* FORMA DE SOLICITARLOS	9.5	6.9	4.9	2.7
- TRAMITES EXCESIVOS	15.5	18.2	15.0	13.4
- INTERESES ELEVADOS	11.8	11.6	8.6	6.4
- NO SE CONSIDERA SUJETO DE CREDITO	6.5	4.3	5.8	4.0
- OTRAS	4.2	4.7	7.9	8.6
- NO HA REQUERIDO DE CREDITO	31.0	39.7	47.1	59.1

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985
 NAFINSA Y S.P.P.

CAUSAS POR LAS QUE NO SE SOLICITA ASISTENCIA TÉCNICA A ORGANISMOS OFICIALES
A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO DE INDUSTRIA
(ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO)

ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO	C A U S A S							
	EMPRESAS QUE NO SOLICITAN ASISTENCIA TÉCNICA		DESCONOCIDA SU EXISTEN- CIA		LEJANÍA DEL ORGANISMO		OTRA	
	QUE NO SOLICITAN ASISTENCIA TÉCNICA	TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA	TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA	FORMA DE SOLICITAR	FORMA DE SOLICITAR	TRÁMITES DEMORATI- COS LENTOS	OTRA	INNECESITA- RIDAD
AGUASCALIENTES	91.2	12.9	15.7	6.9	3.0	5.6	7.1	41.8
BAJA CALIFORNIA	95.3	18.9	9.9	5.1	4.0	5.0	6.2	51.0
BAJA CALIFORNIA SUR	92.7	19.3	21.1	19.3	0.0	0.0	1.8	29.6
CAMPECHE	94.2	19.3	10.5	10.5	1.2	8.8	10.5	28.6
COAHUILA	93.6	15.3	14.8	9.8	2.7	4.5	4.3	47.2
COLIMA	93.9	25	13.5	7.7	5.8	5.8	5.8	26.5
CHIAPAS	85.4	15.4	17.3	11.5	3.8	7.7	17.3	26.7
CHIHUAHUA	93.4	18.0	14.4	7.0	3.5	6.1	5.2	45.7
DISTRITO FEDERAL	95.5	19.2	14.2	8.1	0.4	5.3	5.5	47.4
DURANGO	90.8	14.6	21.9	8.3	2.7	7.0	5.0	49.5
GUANAJUATO	95.8	22.2	16.2	9.3	1.3	4.4	7.2	29.5
GUERRERO	88.0	12.5	0.0	0.0	0.0	12.5	25.0	50.0
HIDALGO	95.8	16.3	11.2	9.2	2.0	2.0	2.1	56.7
JALISCO	95.6	21.6	19.8	9.9	0.6	4.2	5.2	38.8
MEXICO	95.9	17.5	12.3	7.0	0.7	5.0	5.5	51.3
MICHUACÁN	94.4	26.6	20.7	10.1	1.8	7.7	7.7	25.4
MORELOS	93.1	19.7	13.1	11.0	1.3	4.6	12.5	30.9
NAHUATLÁN	93.9	21.2	7.7	7.7	8.0	0.0	5.8	57.7
NUEVO LEÓN	95.4	16.8	12.4	7.7	1.3	4.5	3.8	53.6
OAXACA	94.0	23.5	17.6	8.2	7.1	4.7	9.4	29.4
PUEBLA	97.5	20.3	14.5	4.9	1.0	6.6	6.1	45.5
QUERÉTARO	93.4	15.7	18.5	8.3	2.3	3.7	3.7	48.1
QUINTANA ROO	94.4	15.4	12.8	2.6	5.1	7.7	2.6	53.8
SAN LUIS POTOSÍ	92.1	18.0	15.9	6.9	1.5	3.6	4.5	47.6
SINALOA	83.3	17.4	11.4	11.1	5.6	3.5	4.2	47.2
SONORA	93.7	16.8	17.5	9.4	4.7	4.0	1.3	46.3
TABASCO	94.3	17.3	5.8	3.8	1.9	1.9	23.1	46.2
TAMPAULILAS	91.8	21.4	9.4	7.7	2.1	4.3	3.4	51.7
TLAXCALA	109.0	8.3	0.0	0.0	0.0	8.3	25.0	58.3
VERACRUZ	93.6	25.6	10.8	6.0	3.6	4.8	9.3	33.8
YUCATÁN	94.0	19.7	11.5	5.6	1.6	4.3	7.2	59.0
ZACATECAS	100.0	9.1	9.1	0.0	0.0	4.5	4.5	72.7
PROMEDIO POR ENTIDAD								
MICROINDUSTRIA	95.8	21.9	14.8	9.4	1.2	4.4	4.9	43.4
INDUSTRIA PEQUEÑA	93.8	18.5	15.1	7.7	1.2	5.4	5.4	46.6
INDUSTRIA MEDIANA	91.7	14.5	13.8	6.3	1.2	5.4	5.6	53.1
INDUSTRIA GRANDE NO ESTRATIFICADA	92.0	13.5	11.3	4.7	1.5	4.1	9.8	55.5
PROMEDIO	94.4	19.2	14.7	8.0	1.2	5.0	5.6	46.4

CUADRO No. 12

CARACTERISTICAS DE LA ASISTENCIA TECNICA RECIBIDA
 POR LAS EMPRESAS A NIVEL DE TAMAÑO DE EMPRESA
 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TIPO DE ASISTENCIA TECNICA Y TAMAÑO	AGENTES QUE LA BRINDAN				LAS NECESIDADES DE ASISTENCIA TECNICA SE CUBREN:		
	P A I	OTROS CENTROS Y ORGANISMOS OFICIALES	EMPRESAS PRIVADAS	EMPRESAS Y ORGANISMOS EXTRANJEROS	S I	N O	PARCIAL- MENTE
GERENCIAL	92.1	7.0	0.8	0.1	64.3	4.6	31.0
ADMINISTRATIVA	96.3	3.5	0.2	0.0	67.7	4.2	28.1
FINANCIERA	94.2	5.2	0.5	0.4	64.9	5.7	29.4
MERCADOTECNIA	95.1	4.1	0.5	0.2	64.7	6.5	28.8
PROCESOS PRODUCTIVOS	94.4	5.2	0.3	0.1	70.5	4.7	24.8
CONTROL DE CALIDAD	93.8	5.6	0.5	0.1	71.0	4.7	24.3
OTROS	94.6	4.7	0.3	0.3	75.4	5.4	19.2
MICROINDUSTRIA	95.6	4.2	0.2	0.0	64.9	5.0	30.1
INDUSTRIA PEQUEÑA	94.4	5.2	0.2	0.0	66.3	5.7	28.0
INDUSTRIA MEDIANA	93.7	5.3	1.0	0.0	76.6	3.0	20.4
INDUSTRIA GRANDE	92.2	7.3	0.5	0.0	83.9	1.5	14.6
NO ESTRATIFICADA	95.2	4.8	0.0	0.0	71.9	3.8	24.3
PROMEDIO	94.3	5.1	0.4	0.1	69.9	4.8	26.3

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985.
 NAFINSA, S.P.A.

DEMANDA DE ASISTENCIA TÉCNICA A ORGANISMOS OFICIALES
A NIVEL DE ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO DE INDUSTRIA

ESTRUCTURA PORCENTUAL (PROMEDIO)

ENTIDAD FEDERATIVA Y TAMAÑO	% DE SOLICITUDES PRESENTADAS SEGUN EL ORGANISMO OFICIAL										
	EMPRE- SAS QUE SOLI- CITAN ASIS- TENCIA TEC- NICA A OR- GANISMOS OFICIALES	BANCA NACIONAL DE CREDITO	PAZ	ENIT	CONCYTE	INFOTEC	LANEJ	CENTROS DE ESTUDIOS SUPERIORES	EMPRESAS PUBLICAS INDUSTRIALES	OTROS	
AGUASCALIENTES	8.8	5.9	23.5	0.0	5.9	11.8	0.0	7.9	14.7	25.3	
BAJA CALIFORNIA	4.7	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	10.7	50.0	
BAJA CALIFORNIA SUR	7.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	
CAMPECHE	5.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	
COAHUILA	6.1	9.1	6.1	0.0	21.2	3.0	0.0	21.2	12.1	27.3	
COLIMA	6.1	0.0	66.8	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	
CHIHUAHUA	14.8	0.0	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	28.6	28.6	
CHILENQUE	6.6	10.3	25.6	0.0	10.3	2.6	0.0	12.8	15.4	23.1	
DISTRITO FEDERAL (URBANO)	4.5	6.4	1.3	0.0	19.1	6.5	4.2	12.2	16.4	48.1	
DISTRITO FEDERAL (RURAL)	9.1	6.3	21.9	0.0	21.3	0.0	0.0	6.3	9.4	34.4	
GUANAJUATO	14.0	2.5	7.0	0.0	6.5	4.0	1.5	10.5	17.0	43.0	
GUERRERO	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	
HIDALGO	4.2	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	
JALISCO	4.4	6.0	4.0	3.0	11.0	1.0	1.0	16.0	23.0	35.0	
MEXICO	4.1	7.9	1.0	2.0	11.9	7.9	5.0	10.9	25.7	27.7	
MICHOACAN	5.6	12.5	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	62.5	0.0	
MOQUELLO	6.9	0.3	0.0	0.0	33.3	0.3	0.3	0.3	16.7	16.7	
MAYAGUIT	6.1	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	
NUevo LEON	4.6	3.4	10.1	2.2	7.9	6.7	1.1	12.4	19.1	37.1	
ORISCA	6.0	0.0	16.7	0.0	0.0	33.3	0.0	16.7	16.7	16.7	
QUEBLA	2.5	0.3	16.7	0.6	12.5	0.3	0.0	0.3	25.0	20.0	
QUETZALTO	6.6	4.0	13.0	0.0	3.5	3.5	4.0	9.5	19.0	23.0	
QUINTANA ROO	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	
SAN LUIS POTOSI	7.9	0.0	17.2	0.0	10.3	17.2	0.0	3.4	6.9	44.0	
SINALOA	46.7	12.0	4.0	0.0	0.0	4.0	0.0	12.0	36.0	32.0	
SONORA	16.3	3.6	7.1	0.0	10.7	3.6	0.0	35.7	7.1	32.1	
TABASCO	5.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	
TAMAU-LIPAS	0.2	15.0	5.0	0.0	5.0	5.0	5.0	5.0	20.0	40.0	
TLAXCALA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
VERACRUZ	6.4	4.0	4.0	0.0	8.0	6.0	4.0	4.0	24.0	48.0	
YUCATAN	6.0	5.0	20.0	0.0	5.0	5.0	0.0	5.0	15.0	45.0	
ZACATECAS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
PROMEDIO POR ENTIDAD											
PROMEDIO POR ESTADO											
MICROINDUSTRIA	4.2	5.1	10.5	0.3	8.4	4.7	2.4	10.1	16.6	41.9	
INDUSTRIA PEQUEÑA	6.2	5.7	6.5	1.1	10.2	6.9	2.1	11.7	13.1	37.8	
INDUSTRIA MEDIANA	0.3	6.6	6.6	0.0	9.6	5.4	1.0	17.5	21.7	34.7	
INDUSTRIA GRANDE	0.0	3.3	3.7	1.3	14.8	7.4	3.7	7.4	20.4	31.5	
IND. ESTADISTICAS	3.2	7.1	7.1	0.0	7.1	4.8	7.1	7.1	26.2	33.3	
PROMEDIO	5.6	5.0	7.3	0.8	9.8	6.2	2.3	11.8	16.6	37.4	

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1935.
IMFIMA, S.P.A.

CUADRO No. 14

CARACTERÍSTICAS DE LA ASISTENCIA TÉCNICA OTORGADA
 POR LOS DIVERSOS MECANISMOS QUE LA BRINDAN
 (PORCENTAJES)

CONCEPTO	TIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA					
	1	2	3	4	5	6
-AGENTES QUE LA BRINDAN:						
* PAI	92.1	96.3	94.2	95.1	94.4	93.9
* ENTIDADES OFICIALES	7.0	3.5	5.2	4.1	5.2	5.6
* ENTIDADES PRIVADAS	0.8	0.2	0.5	0.6	0.6	0.5
* ENTIDADES EXTRANJERAS	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1
-NECESIDADES DE ASISTENCIA TÉCNICAS CUBIERTAS:						
* SI	64.3	67.7	64.9	64.7	70.5	71.0
* NO	4.6	4.2	5.7	6.5	4.7	4.7
* PARCIALMENTE	31.0	28.1	29.4	28.8	24.8	24.3

NOTA: 1. GERENCIAL; 2. ADMINISTRATIVA; 3. FINANCIERA; 4. MERCADOTECNIA;

5. PROCESOS PRODUCTIVOS; 6. CONTROL DE CALIDAD.

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985 NAFINSA Y S.P.P.

CUADRO No. 15

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL CREDITO OTORGADO POR LAS INSTITUCIONES DE FOMENTO
EN EL PERIODO (1982-1984) SEGUN TAMAÑO DE INDUSTRIA

(PORCENTAJES)

TAMAÑO DE INDUSTRIA	INSTITUCIONES DE FOMENTO						
	FOGAIN	FIDEIN	FOHIN	FOFEP	NACIONAL FINANCIERA	FOFEX	OTRA INSTITUCION
PROMEDIO POR ESTRATO							
MICROINDUSTRIA	91.2	0.1	0.0	0.5	4.9	1.4	2.0
INDUSTRIA PEQUEÑA	86.8	0.2	0.4	0.3	4.5	5.0	2.8
INDUSTRIA MEDIANA	71.1	0.5	1.3	0.8	7.2	11.9	7.2
INDUSTRIA GRANDE	37.0	0.0	1.4	0.7	10.0	21.2	29.5
NO ESTRATIFICADA	94.8	0.0	1.0	0.0	1.0	0.0	3.1
PROMEDIO	84.2	0.2	0.5	0.4	5.0	5.6	4.1

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985.
NAFINSA, S.P.P.

CUADRO No. 16

COMPOSICION DEL CREDITO OTORGADO POR
LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES DE FOMENTO
DURANTE EL TRIENIO 1982-1984
(PORCENTAJE)

INDUSTRIA	FOGAIN	NAFINSA	FOMEX	OTRAS
MICRO	91.2	4.9	1.4	2.5
PEQUEÑA	86.8	4.5	5.0	3.7
MEDIANA	71.1	7.2	11.9	9.8
GRANDE	37.0	10.3	21.2	31.5
PROMEDIO GENERAL	64.2	5.0	5.6	5.2

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, 1985
NAFINSA Y S.P.P.

CUADRO No. 17

DERRAMA CREDITICIA POR ORGANISMO, 1989
(MILES DE MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	MICRO
NAFINSA	
Programa de Apoyo a la Micro, pequeña y Mediana Industria	113
Programa de Apoyo Inte- - gral al subsector infor- - mal de la Microindustria	30
FIDEIN	15
	16
FOMIN	97
FONEP	21
FOGAIN	477
TOTAL	753

FUENTE: ENCUESTA DE LA INDUSTRIA MEDIANA
Y PEQUEÑA, 1985 NAFINSA Y S.P.P.

BIBLIOGRAFIA

- * Origen de la Pequeña y Mediana Industria en México.
Lic. Leonardo Soto Neri, FONEP, mayo 1988. (MIMEO).
- * Industria Mediana y Pequeña.
Subsecretaría de Fomento Industrial.
Número 20, publicación mensual. marzo de 1988.
- * Industria Mediana y Pequeña en México.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Estadísticas Básicas 1982-1986.
- * Cuadernos Informativos no. 6
Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña.
Agosto de 1987. Dirección General de Comunicación Social de
la SECOFI.
- * Diagnóstico de la Industria Mediana y Pequeña en México.
Serie Temática no. 2. Dirección General de Comunicación
Social de la SECOFI. 1986.
- * Instrumentos de Apoyo Tecnológico para la Industria Mediana
y Pequeña.
Cuadernos Informativos no.5. Dirección General de
Comunicación Social de la SECOFI. 1988.
- * Principales Fondos de Fomento Económico, 1987-1988.
Nacional Financiera, SNC., México, 1988.
- * Pequeña y Mediana Industria. (REVISTA). NAFINSA-PAI
Año 6 número 54, mayo 1986.
- * Nuevo esquema de estímulos fiscales.
CANACINTRA, México, 1986.
- * Industria Mediana y Pequeña.
Subsecretaría de Fomento Industrial.
Número 15, publicación mensual. octubre de 1987.
- * Programa para el Desarrollo Integral de la Industria
Mediana y Pequeña.
Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI.
México 3 abril de 1985.

- * Pequeña y Mediana Industria. (REVISTA) NAFINSA-PAI. Año 7 número 65, mayo 1987.
- * Uniones de Crédito. (folletos). Subsecretaría de Fomento Industrial. SECOFI. 1988.
- * Industria Micro. Pequeña y Mediana. Créditos preferentes. Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña. SECOFI. 1988.
- * Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985. PAI e INEGI, primera edición, 1988.