



45  
29.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

---

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. COMO  
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL

SEMENARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE EN OPCION AL GRADO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION  
P R E S E N T A :  
ALEJANDRO DEL RIO SALDIVAR

PROFESOR DEL SEMENARIO: L.A.E. HECTOR ORTIZ REYES



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1993



## **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.

## INDICE

INTRODUCCION .....	1
CAPITULO 1	
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	
1.1 MARCO TEORICO .....	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.3 OBJETIVOS E HIPOTESIS .....	3
1.4 PLANEACION DE LA INVESTIGACION .....	4
CAPITULO 2	
GENERALIDADES SOBRE FINANCIAMIENTO	
2.1 ADMINISTRACION FINANCIERA .....	9
2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....	9
2.3 LA BANCA DE DESARROLLO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO .....	20
CAPITULO 3	
NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. INSTITUCION DE BANCA DE DESARROLLO	
3.1 ANTECEDENTES Y SITUACION ACTUAL .....	28
3.2 PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO .....	40
CAPITULO 4	
EL SECTOR INDUSTRIAL Y LA EMPRESA TEXTIL EN MEXICO	
4.1 SECTOR INDUSTRIAL .....	50
4.2 INFLUENCIA DE LA APERTURA ECONOMICA EN EL SECTOR INDUSTRIAL .....	53
4.3 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA .....	56
4.4 LA INDUSTRIA TEXTIL .....	69
CAPITULO 5	
EL PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)	
5.1 ANTECEDENTES .....	76
5.2 ESTRUCTURA Y PROCESO .....	76
5.3 IMPORTANCIA Y CONSIDERACIONES .....	90
CONCLUSIONES .....	94
APENDICE A: DOCUMENTACION NECESARIA PARA TRAMITAR UN CREDITO A TRAVES DEL PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA .....	97
BIBLIOGRAFIA .....	104

## INTRODUCCION

La importancia de la micro y pequeña empresa en México es incuestionable, no únicamente por conformar el 95% de la planta industrial del país y ocupar el 33% de personal, sino por su gran capacidad de adaptación a los diversos cambios, generación de empleo, contribución significativa a la economía formal de los grupos de menores ingresos, etc. Sin embargo el entorno que nos ocupa exige que este sector empresarial sea competitivo.

Una de los principales problemas que impiden el desarrollo de estas empresas es la falta de capital. Durante mucho tiempo han estado al margen de los servicios bancarios y financieros.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad exponer la factibilidad de la banca de desarrollo como alternativa de financiamiento a la micro y pequeña empresa en México. Para este propósito se considerará, por un lado, el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) de Nacional Financiera y por el otro a la micro y pequeña empresa textil.

En el primer capítulo, se expone el marco metodológico a que se sujeta la investigación: Marco Teórico, Planteamiento del Problema, Objetivos e Hipótesis y Planeación de la Investigación. En este último punto se realizó una encuesta a la micro y pequeña empresa textil en el D.F.

Una vez expuestos los motivos que justifican este trabajo, En el segundo capítulo, se proporcionarán algunos elementos teóricos sobre financiamiento, con la finalidad de apreciar; en primer término la importancia de la administración financiera en toda organización, y posteriormente, la necesidad de conocer las fuentes de financiamiento así como la exposición de algunas de ellas; entre las cuales la banca de desarrollo es parte fundamental del presente capítulo.

En el tercer capítulo, habiendo considerado la importancia de la banca de desarrollo como alternativa de financiamiento, se procede a describir la naturaleza de una de ellas, tema de este investigación: Nacional Financiera, S.N.C.

El cuarto capítulo habla del sector industrial, concretamente de la rama textil, la cual hemos considerado, dada su problemática característica de las empresas en nuestro país, para justificar la necesidad de financiamiento de las empresas en México. A este capítulo lo acompaña una descripción breve de la micro y pequeña empresa como sector empresarial objeto del presente trabajo.

Finalmente, el quinto capítulo describe y analiza el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) de Nacional Financiera.

**CAPITULO 1**

**METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

## CAPITULO I METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

### 1.1 MARCO TEORICO

La micro y pequeña empresa ante el nuevo entorno económico mundial, enfrenta el reto de obtener capital en montos suficientes con costos competitivos y plazos adecuados; dichas condiciones no prevalecen en nuestro sistema financiero.

Obtener financiamiento con las características arriba descritas, es necesario para que la industria sobre todo las de menor tamaño (micro y pequeña) hagan frente a un mercado interno y externo cada día más competitivo. Esto requiere de fuentes de financiamiento que le permitan a este sector empresarial hacer frente a sus diversas necesidades relativas a la reestructuración y reorientación de sus sistemas productivos, administrativos y de comercialización, entre otras.

Caso típico de esta situación, es el que vive la industria textil, la cual, ante la carencia de capital entre otras razones, no tiene acceso a tecnología moderna, integración de procesos productivos eficientes, experimenta una alta rotación de personal, cuenta con bajo nivel competitivo, etc.

La Banca de Desarrollo concretamente Nacional Financiera, considerando esta problemática, emprende una reorientación en sus funciones para proporcionarle apoyo financiero a la micro, pequeña y mediana empresa. Esto a través de intermediarios financieros (Banca Comercial, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras y Entidades de Fomento).

### 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la micro y pequeña empresa, concretamente la industria textil, enfrenta grandes dificultades para acceder a las fuentes de financiamiento institucionales, esto debido a que aún no es considerada sujeto de crédito, por que no cuenta con las garantías suficientes, los proyectos no le son rentables a la institución de crédito, los plazos de amortización que requieren estas empresas son muy largos, las tasas de interés implican un costo muy alto que no pueden solventar, etc.

### 1.3 OBJETIVOS E HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

Los objetivos que pretende alcanzar el presente trabajo son los siguientes:

#### General.

- Considerar las bondades del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), como alternativa de financiamiento.

#### Específicos.

- Conocer el papel de Nacional Financiera en el desarrollo de la micro y pequeña empresa.
- Apreciar la importancia del financiamiento en la micro y pequeña empresa textil.

Conforme a los puntos anteriores se ha establecido la siguiente hipótesis de trabajo:

El Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) de Nacional Financiera, es una alternativa factible de financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa Textil en México.

#### Variable Dependiente:

La micro y pequeña empresa textil en México.

#### Variable Independiente:

El Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) de Nacional Financiera.

#### Correlación entre Variables:

Es una alternativa factible de financiamiento

#### 1.4 PLANEACION DE LA INVESTIGACION

Considerando los puntos anteriores, se determinó el plan de trabajo, el cual contiene las siguientes actividades:

1. Planteamiento del Problema.
2. Análisis documental Preliminar.
3. Planteamiento de la Hipótesis.
4. Temario Tentativo.
5. Elaboración de Instrumentos (Cuestionarios).
6. Determinación de la Muestra.
7. Aplicación de Cuestionarios.
8. Tabulación y Procesamiento de Datos.
9. Análisis e Interpretación de la Información.
10. Redacción de la Investigación.
11. Impresión y Presentación del Trabajo.

La investigación documental se realizará consultando fuentes como: libros, Periódicos, Revistas y Folletos.

Posteriormente se procederá a la revisión, selección, análisis y resumen de la información que proporcionan estas fuentes, para establecer el marco teórico.

Por otra parte, el trabajo de campo consistirá en aplicar el siguiente cuestionario a determinado número (muestra) de micro y pequeñas empresas textiles, que se dedican a la la manufactura de hilos y tejidos de algodón en el Distrito Federal.

#### CUESTIONARIO

1. Cual es el número total de empleados en la empresa?
2. Cual es el monto de las ventas brutas al mes de la empresa?
3. Ha obtenido algún tipo de crédito bancario?  
Si ( ) No ( )

Procedente de: a) Banca Comercial  
b) Nacional Financiera, S.N.C.

Cual?

- a) Habilitación o Avío
- b) Adq. de Maq. y Equipo
- c) Instalaciones Físicas
- d) Reestructuración de Pasivos
- e) Otros

4. Se han financiado a través de algún intermediario financiero no bancario?  
Sí ( ) No ( )

Cual?

5. Conoce los apoyos crediticios que Nacional Financiera ofrece a la micro y pequeña empresa?  
 SI ( ) NO ( )  
 Cuáles son?
6. Ha solicitado esos créditos?  
 SI ( ) NO ( )  
 Por que?
7. Enfrentó problemas para que le otorgaran crédito?  
 SI ( ) NO ( )  
 Cuáles?
8. Considera estos apoyos (PROMYP) una opción conveniente de financiamiento?  
 SI ( ) NO ( )  
 Por que?
9. Considera que existe la información suficiente sobre estos apoyos?  
 SI ( ) NO ( )
10. Ha visto los anuncios comerciales de Nafin?  
 Si ( ) NO ( )  
 Que opina de ellos?
11. Considera que los créditos obtenidos por este conducto le son más accesibles que por otros medios?  
 SI ( ) NO ( )  
 Por que?
12. Ha solicitado la tarjeta empresarial?  
 SI ( ) NO ( )
13. Ha recurrido a Nacional Financiera para obtener asesoría o capacitación sobre el manejo de su negocio?  
 SI ( ) NO ( )  
 Por que?

Para determinar el tamaño de la muestra y posteriormente a quien se debería aplicar el cuestionario, se consultó inicialmente el Directorio de la Cámara Nacional de la Industrial Textil, donde se obtuvo un total de 46 empresas que se dedican al algodón en el D.F., de las cuales:

- 15 son micro y pequeñas (32.6%).
- 16 son medianas y grandes (34.8%).
- 15 no operan (cerraron) (32.6%).

Una vez identificado nuestro universo, se determinó el tamaño de la muestra considerando lo siguiente:

"Para Poblaciones Finitas se utiliza la siguiente formula:

$$n = \frac{\sigma^2 N p q}{e^2 (N-1) + \sigma^2 p q}$$

Donde:

$\sigma$  = coeficiente de confianza  
N = universo o población  
p = probabilidad a favor  
q = probabilidad en contra  
e = error de estimación  
n = tamaño de la muestra" (1)

Sustituyendo:

$\sigma$  = 1.645 90%  
N = 15 empresas  
p = 50%  
q = 50%  
e = 10%  
n = ?

$$n = \frac{(1.645)^2 (.15)(.50)(.50)}{(.10)^2 (15-1)(1.645)^2 (.50)(.50)}$$
$$n = \frac{10.147}{0.816} = 12.43 \quad 12$$

(1) Fischer/Navarro Introducción a la Investigación de Mercados. Ed. Mc. Graw Hill Pág 57

Las 12 empresas (muestra) seleccionadas de acuerdo al método aleatorio simple, aparecen en la siguiente lista en subrayado

1. Textin, S.A. de C.V.
2. Ponvil, S.A. de C.V.
3. Col Vaz, S.A. de C.V.
4. Fama Color, S.A. de C.V.
5. Cuantes Industriales Aril, S.A.
6. Isatel, S.A. de C.V.
7. Kelnit, S.A.
8. Lara Murillo Samuel
9. Maquila de Tejidos de Punto, S.A.
10. Miru Textil, S.A.
11. Dragón S.A.
12. Hilos Omega, S.A. de C.V.
13. Ovillos y Conos, S.A.
14. Textiles Rechelani, S.A.
15. Textiles San Miguel

La aplicación del cuestionario arrojó los siguientes resultados:

- Se entrevistaron doce empresas de las cuales, diez (83.33%) son pequeñas y dos (16.66%) micro.
- Siete empresas (58.33%) han obtenido crédito bancario, de ellas uno (8.33%) de Nafin, y las restantes cuatro (33.33%) no han tenido acceso aún a este servicio.
- Sólo una empresa (8.33%) ha utilizado el arrendamiento financiero bajo el esquema de Nafin, y ninguna el de factoraje, uniones de crédito y entidades de fomento.
- Solamente cinco empresas (41.66%) conocen los apoyos de Nafin para la micro y pequeña empresa.
- Ninguna empresa considera conveniente este financiamiento debido a que se siguen pidiendo muchos requisitos y su otorgamiento es muy tardado.
- Dos empresas únicamente (16.66%) han solicitado los créditos de Nafin, mientras que el resto (83.33%) no lo ha hecho por que consideran que son muy tardados, muchos requisitos para obtenerlos, el costo de los créditos son muy altos, etc.
- Todas las empresas entrevistadas han visto u oído los anuncios de Nacional Financiera. Sin embargo, consideran que no proporcionan la información suficiente y muestran una situación que no existe.
- Ninguna empresa ha solicitado la tarjeta empresarial.
- Solamente tres empresas (25%) han recurrido a Nafin para obtener asesoría o capacitación sobre el manejo de su negocio.

## **CAPITULO 2**

### **GENERALIDADES SOBRE FINANCIAMIENTO**

## CAPITULO II GENERALIDADES SOBRE FINANCIAMIENTO

### 2.1 ADMINISTRACION FINANCIERA

Antes de considerar las diferentes fuentes de financiamiento, es conveniente señalar lo que es administración financiera, ya que esta área de la organización es la que se encarga de la administración de los recursos monetarios.

La administración financiera es el conjunto de actividades relativas a la planeación, organización, dirección y control sobre la adquisición y uso de fondos, de forma tal que se maximice el valor de la empresa.

La administración financiera como toda actividad empresarial requiere de una planeación, que le permita obtener la máxima utilidad con el mínimo de riesgo.

El administrador financiero es el responsable de la obtención y aplicación óptima de los recursos con la finalidad de maximizar la inversión de los accionistas.

La asignación y uso de recursos monetarios implica, que en primera instancia la administración financiera interactúe con su entorno en la obtención de fondos, considerando que la mayoría de las empresas no son autofinanciables. En este sentido las decisiones sobre estructura financiera cobran mayor importancia, ya que determinar la combinación inadecuada de financiamiento a corto y largo plazo afectaría la rentabilidad y liquidez de las empresas.

El financiamiento adecuado lo podemos definir como, el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas en las condiciones más favorables para cumplir los objetivos de la empresa.

### 2.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las organizaciones pueden adquirir recursos financieros que respalden sus diversas operaciones a través de dos fuentes: Internas y Externas. (Cuadro 2-1)

Cuadro (2-1)

<b>INTERNAS:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ingresos</li><li>- Aportaciones</li><li>- Reinversión de Utilidades</li><li>- Productos Financieros</li><li>- Reservas</li></ul>	<b>EXTERNAS:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores</li><li>- Nuevos Inversionistas</li><li>- Bolsa de Valores</li><li>- Sociedades de Inversión</li><li>- Banca</li><li>- Factoraje</li><li>- Arrendamiento</li><li>- Uniones de Crédito</li></ul>
------------------	--	------------------	---

#### **INTERNAS.**

El financiamiento interno o autofinanciamiento, más que generar recursos frescos, evita acudir a fuentes externas. Esto va de acuerdo a la capacidad de la empresa para generar utilidades y establecer una política de dividendos adecuada.

Entre las fuentes internas de financiamiento podemos mencionar las siguientes:

##### **Ingresos:**

La captación de recursos mediante la venta de productos y/o servicios que ofrecen las empresas, son la principal fuente interna de financiar sus operaciones. En la medida que sus ingresos sean mayores a sus egresos, la empresa será autofinanciable, teniendo la ventaja de hacer frente a sus diversos compromisos con mayor soporte financiero.

##### **Aportaciones:**

Estas se generan cuando los socios entregan recursos a la organización para incrementar su capital. Las aportaciones no resultan onerosas, ya que no son gravadas con intereses que deberán cubrirse en determinadas fechas, lo cual no afecta la liquidez de la empresa.

##### **Reinversión de Utilidades:**

Es cuando la organización decide reinvertir la totalidad o parte de sus utilidades. Tener como política esta acción le brindará expectativas de consolidación y crecimiento a la empresa.

### **Productos Financieros:**

Es una alternativa de financiamiento que se encuentra integrada por ingresos que no constituyen o son propiamente los principales de la empresa, pero que si le proporcionan recursos adicionales, como el obtener intereses por inversiones en valores o por el cobro a sus clientes.

### **Reservas:**

Contempla la depreciación acumulada de maquinaria y equipo. Esta puede ser utilizada mientras llega el momento de sustituir las instalaciones productivas, sin embargo, el problema radica en que la empresa deberá contar con los recursos cuando se encuentren inhabilitados los equipos.

### **EXTERNAS.**

#### **Proveedores:**

Es una fuente externa a corto plazo, ya que los pagos por concepto de materias, refacciones o equipo se realizan generalmente a 30 o 60 días después de haberlos adquirido. Este crédito permite obtener descuentos por pronto pago.

#### **Nuevos Inversionistas:**

Son aquellas personas que muestran interés en asociarse a la empresa a través de aportaciones de capital.

#### **Bolsa de Valores:**

Las organizaciones pueden financiarse invirtiendo en los diversos instrumentos que se negocian en la bolsa, a través de casas de bolsa o de instituciones bancarias autorizadas para actuar como intermediarios bursátiles. Los valores que se negocian en la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. son los siguientes:

#### **Renta Fija a Corto Plazo.**

- Cetes.
- Pagafes.
- Papel Comercial.
- Aceptaciones Bancarias.
- Pagarés Empresariales Bursátiles.
- Metales Preciosos Amonedados.

### **Renta Fija a Largo Plazo.**

- Bonos de Indemnización Bancaria.
- Bonos Bancarios de Desarrollo.
- Bonos de Renovación Urbana del Distrito Federal.
- Petrobonos.
- Obligaciones.

### **Renta Variable a Largo Plazo.**

- Acciones Industriales, Comerciales, y de Servicios.
- Acciones de Sociedades de Inversión.

### **Sociedades de Inversión:**

Son sociedades anónimas que se dedican a reunir e invertir los capitales de diversos ahorradores en una amplia gama de valores, sin pretender el control de las empresas en las que invierten. Son operadas por una Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión, que puede ser una casa de bolsa o un banco.

Las Sociedades de Inversión se dividen en tres:

- De Renta Fija. Operan solamente con valores de renta fija como son: Cetes, Papel comercial, Aceptaciones bancarias, Bonos del gobierno federal para el pago de la indemnización bancaria, Petrobonos, Pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y Obligaciones. Esta alternativa ofrece rendimientos superiores a los bancarios y prácticamente con la misma carencia de riesgo.
- Comunes. Estas operan tanto con valores de renta fija como variable. Se obtienen mayores rendimientos que en las sociedades de renta fija aunque el riesgo es mayor.
- De Capital (Sincas). Operan con valores que emiten aquellas empresas que no están inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores y que requieren financiarse a largo plazo. Estas sociedades contienen en su cartera acciones de empresas en vías de desarrollo, de esta manera, los recursos que ingresan a este tipo de sociedades son utilizados para inyectar capital a las empresas que la conforman y de acuerdo a su crecimiento, serán las utilidades de los inversionistas.

Actualmente, una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas se han visto apoyadas con este tipo de instrumentos.

## Banca:

Antes de mencionar los diversos financiamientos que otorga la banca, es necesario precisar: Naturaleza, ventajas, sujetos y costo del crédito bancario.

El crédito bancario es la operación en la cual una institución bancaria otorga diversos tipos de financiamiento a personas físicas o morales, quienes por su solvencia o garantías que ofrecen pueden cubrir a cierto plazo determinado, el pago total de la deuda contraída y los intereses que de ella deriven.

Mediante esta operación financiera se ha logrado incrementar la producción, generar empleos, agilizar la distribución, favorecer y posibilitar el consumo, y en general contribuir al desarrollo de la economía.

Entre las ventajas que ofrece el crédito bancario figuran:

- Permite desarrollar negocios, proporcionando recursos financieros oportunos y los plazos que se adapten a las necesidades del solicitante. Conforme las empresas adquieren créditos tenderán a ser consideradas "sujetos de crédito" y así se facilitarán sus operaciones de carácter mercantil.
- Contar con la asesoría de expertos en finanzas, que orientan a los usuarios a encontrar la solución más favorable a sus problemas operativos y el eficiente aprovechamiento del crédito.
- Posibilidad de obtener tasas de interés preferenciales; es decir, con créditos inferiores a los comerciales, cuando los créditos sean susceptibles de concederse con recursos de algunos fondos de fomento agropecuario, industrial o comercial, establecidos por el Gobierno Federal.
- Canaliza recursos de la banca de segundo piso a plazos más largos.
- Algunos beneficios fiscales, debido a que el importe de los intereses pagados a una Sociedad Nacional de Crédito, son deducibles a través del costo financiero del crédito para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

Son sujetos del crédito bancario aquellas personas físicas o morales, que cumplan con todos los requisitos solicitados por las instituciones bancarias. Entre los cuales, inicialmente se entrega una solicitud debidamente requisitada con la

información que el banco necesita para efectuar el estudio del crédito; y demostrar que el proyecto al que destina el préstamo es factible. En caso que el préstamo requiera aval, quien demande el crédito deberá proporcionar información relativa a la persona física o moral que lo respalda.

Una vez que el solicitante del crédito ha cubierto los requisitos que le pide el banco, este último procede al estudio de la documentación, teniendo en cuenta entre otros elementos: el destino del crédito. Si considera que la operación reúne los requisitos de seguridad, liquidez y conveniencia, se otorga el financiamiento (préstamo) mediante títulos de crédito (pagares, letras de cambio, cheques, etc.).

La tasa de interés que aplican las instituciones bancarias fluctúan de acuerdo a las tasas del mercado.

El pago de intereses en los créditos a corto plazo (generalmente se otorgan sin contrato), como Descuentos, Préstamos Quirografarios o Directos, Directos con Garantía Colateral y Prendarios se realizan por anticipado sobre el monto total al momento de cerrarse la operación. Aquellos financiamientos como Remesas en Camino sobre el país sólo generan el pago de una comisión de acuerdo al mercado.

En cuanto a los créditos de mediano y largo plazo (bajo contrato), como el Crédito en Cuenta Corriente, Habilitación y Avío, Refaccionario, Crédito con Garantía de Unidad Industrial, los intereses se cobran en forma mensual sobre saldos insolutos, excepto Descuento de Crédito en Libros, cuyos intereses se cobran por anticipado.

#### **Créditos Bancarios.**

- **Descuentos.** Es una operación de crédito en que personas físicas y morales, transfieren en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito que les pagará en forma anticipada el valor nominal del título, menos la comisión y los intereses estipulados.

Esta operación ayuda a agilizar el capital de trabajo de las empresas, debido a que se reciben recursos líquidos que se pueden utilizar inmediatamente en sus operaciones. Otra ventaja que ofrece este financiamiento es disminuir los gastos de cobranza, ya que el banco realiza el cobro de los documentos.

- **Préstamo Quirografario o Directo.** Es aquella operación crediticia cuyo pago se garantiza sólo con la firma del deudor quien suscribe un pagaré. Su disposición es revolvente y se amortiza al vencimiento. Su objetivo es resolver problemas transitorios de liquidez o de caja.

Los plazos que se conceden a los deudores de estos préstamos es de 30, 60 y 90 días.

- **Préstamo Directo con Garantía Colateral.** Es un préstamo a corto plazo que exige en garantía (letras de cambio, pagarés o bien facturas o contrarrecibos), propiedad del solicitante, que sirven de amparo colateral al préstamo solicitado.

Este financiamiento se otorga a un plazo máximo de 90 días. Generalmente el monto del préstamo es del 70% del valor nominal de la garantía entregada.

- **Préstamos Prendarios.** Son operaciones de crédito en que se aceptan como garantía del préstamo bienes o mercancía de fácil realización, no perecederos, los cuales se dan bajo custodia a los Almacenes Generales de Depósito. Este expide un certificado y bono de prenda que permanece en el banco durante el plazo del crédito, Generalmente 90 días. La amortización se hace al vencimiento de los documentos.

La ventaja de estos préstamos reside en que se puede contar con recursos que permitan al deudor continuar e intensificar sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de caja y obtener seguridad por la debida custodia de los bienes entregados en prenda.

El costo financiero de este préstamo, implica la cobertura de los intereses y comisiones que se acuerden, en función de las condiciones del mercado y del hecho de establecer el almacenaje en bodegas de la Almacenadora.

- **Descuento de Crédito en Libros.** Consiste en el financiamiento de las ventas a plazo realizadas por los proveedores a grandes almacenes o industrias, mediante documentos (notas o facturas) que estén debidamente registrados en los libros de contabilidad, para agilizar el capital de trabajo.

De tal forma, la institución bancaria revisará los libros en los que están registrados los adeudos, y mediante un contrato de crédito, en el cual se estipulan las condiciones de la operación y se incluyen las notas o facturas.

Cabe mencionar que el acreditado podrá realizar sus pagos en forma total o parcial, de acuerdo a la forma en que se realicen sus cobros.

- **Créditos en Cuenta Corriente.** Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que un banco establece un crédito revolvente al cliente hasta por una cantidad determinada, para que disponga de ella mediante cheques a su cargo, que se registran en una cuenta especial a su nombre.

Una derivación de este crédito, es la tarjeta de crédito, por medio de la cual, el banco se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste último adquiriera. Se utiliza para cubrir necesidades eventuales de efectivo.

- **Remesas en Camino.** Es un servicio que las Instituciones de Banca Múltiple ofrecen a sus clientes, que consiste en acreditar en firme o salvo buen cobro para abono de sus respectivas cuentas, los documentos pagaderos en plaza distinta que no son endosados en propiedad.

Estos documentos pueden ser cheques, giros, vales postales, etc, a la vista, girados por personas físicas o morales a cargo de instituciones de crédito ubicadas en otra localidad distinta de la que es residencia del banco acreditante, dentro o fuera del país.

- **Crédito Puente.** Es aquel que se otorga provisionalmente al acreditado, para que pueda satisfacer sus necesidades inmediatas de efectivo, mientras se le tramita su crédito definitivo.

- **Préstamo con Garantía de Unidades Industriales.** Este financiamiento se le otorga a industriales con la garantía de la unidad industrial de su empresa, incluyan o no bienes inmuebles.

Este crédito se puede utilizar: para capital de trabajo, consolidación de pasivo, ampliación o renovación de la planta, o para resolver algunos problemas de carácter financiero de las empresas incluyendo responsabilidades fiscales, puesto que permite la utilización de recursos a largo plazo.

- **Crédito de Habilitación y Avío.** Este crédito se otorga para apoyar el capital de trabajo. El monto de este crédito se destina a la adquisición de materias primas, pago de jornales, salarios y gastos directos indispensables para apoyar el ciclo productivo de la empresa, sea industrial o agrícola.

Entre las ventajas que ofrece este financiamiento destacan: La posibilidad de incrementar el capital de trabajo con recursos ajenos al negocio, obtener plazos adecuados para el proceso de producción, venta y recuperación, así como tasas de interés preferenciales, cuando los recursos financieros provengan de algún Fondo de Fomento.

- **Préstamo Refaccionario.** Este préstamo se destina principalmente a industriales agricultores y ganaderos, para la adquisición de bienes de capital, tales como maquinaria y equipo, unidades de transporte, pies de cria, construcción de corrales, etc.

Este financiamiento tiene como ventajas: Promover la expansión de empresas o unidades de producción proporcionándoles recursos acordes a sus necesidades, y hacer posible que adquieran aquellos bienes, que les permitan competir en precio y calidad. En caso de que el acreditado obtenga este financiamiento mediante Fondos de Fomento, pagará un interés menor.

#### **Empresas de Factoraje:**

Es una alternativa de financiamiento en que la empresa de factoraje acepta realizar la cobranza de su cliente.

Podemos distinguir tres modalidades de factoraje:

- **Factoraje Puro.** Es aquel en el que las cuentas por cobrar son en firme y en donde se fija el monto y plazo de liquidación de la cuenta adquirida en una fecha predeterminada. En esta operación la empresa de factoraje absorbe el riesgo de incobrabilidad.
- **Factoraje con Recurso.** En esta modalidad la empresa de factoraje adquiere las cuentas por cobrar, pero su cliente mantiene la responsabilidad sobre la legitimidad de los documentos y de la solvencia de su deudor.

Se dice que es factoraje con recurso por que la empresa de factoraje tiene la facultad de exigir el pago a la empresa cedente o cliente, en caso de incobrabilidad al deudor.

- **Factoraje Internacional.** En esta modalidad, las empresas exportadoras aseguran su riesgo crediticio en el 100% del valor de su venta y delegan las gestiones de cobranza y administración a la empresa de factoraje que contratan, quien, con la empresa socia o corresponsal en el país importador, da seguimiento a la recuperación de las cuentas.

Entre los beneficios que ofrece el factoraje, se encuentran los siguientes:

- Liquidez inmediata, en el monto y momento adecuados a los requerimientos de cada empresa.
- Se eliminan riesgos de incobrabilidad.
- Disminución de la cartera vencida.
- Mejora las relaciones con los compradores al delegar las operaciones de cobranza a la empresa de factoraje.
- Es una opción de financiamiento con costos competitivos.
- Administración de las Cuentas por Cobrar.

#### Arrendadoras Financieras:

Son una alternativa de financiamiento que permite la adquisición de activos fijos sin afectar la liquidez de las empresas, la liberación de líneas de crédito bancarias para otros objetivos y, algunas veces la cobertura sobre riesgos de obsolescencia.

Dentro de las modalidades de arrendamiento podemos mencionar las siguientes:

- **Arrendamiento Financiero.** Bajo esta modalidad la arrendadora adquiere los bienes elegidos por la arrendataria quien a su vez adquiere el derecho al uso y goce de los mismos. Al finalizar el contrato, el cliente podrá elegir entre las siguientes opciones:
  - a) Comprar los bienes a un precio inferior al de su valor de adquisición. Este valor de venta es normalmente el 1%.
  - b) Prorrogar el plazo para continuar con el uso del bien pagando rentas inferiores a las que se pactaron inicialmente.
- **Arrendamiento Puro.** Esta modalidad es utilizada por las empresas que no desean adquirir la propiedad del bien arrendado, considerando que al término del contrato los bienes sean obsoletos. A diferencia del Arrendamiento Financiero, al término del contrato la empresa arrendataria podrá obtener el bien a valor de mercado.

- **Sale and Lease Back.** Mediante esta operación la arrendadora adquiere los bienes del cliente para dárselos precisamente en arrendamiento financiero, esta alternativa constituye un medio óptimo para que la arrendataria obtenga capital de trabajo.

Entre los activos que se pueden adquirir mediante arrendamiento tenemos:

- Equipo de cómputo
- Maquinaria
- Equipo de autotransporte
- Bienes inmuebles
- Equipo de construcción
- Mobiliario
- Equipo industrial
- Mobiliario
- Aeronaves
- Equipo ferroviario
- Barcos
- Equipo de cómputo y telefonía.
- Autos

Entre las ventajas que proporciona se tienen las siguientes:

- Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.
- Tasas competitivas en relación con las de corto plazo de las instituciones bancarias.
- Opción a compra con valor simbólico.
- Reduce el riesgo de obsolescencia.
- Libera líneas de crédito bancario.
- Desembolso inicial generalmente menor a un enganche para adquirir un bien.
- Capital de trabajo en buen estado para atender otras necesidades financieras.

La importancia de esta fuente es cada día mayor, debido a que representa una opción flexible a la alta velocidad de los cambios tecnológicos. En México, no obstante su poco tiempo, ha tenido un gran dinamismo. Su participación en la inversión bruta fija del país pasó de menos del 1% en 1988 a 5% en 1990. Actualmente existen 39 arrendadoras en México.

#### Uniones de Crédito:

Son organizaciones auxiliares de crédito constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que tienen por objetivo agrupar micro, pequeños y medianos empresarios para:

- Facilitar el uso de crédito a sus socios.
- Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que estos contraten.
- Efectuar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase.
- Apoyar la adquisición de materias primas, maquinaria así como realizar acciones conjuntas en materia de industria y comercialización de productos.
- Realizar la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.

Las uniones de crédito al agrupar a diversos empresarios, les permiten obtener ventajas que por si solos no podrían obtener.

### 2.3 LA BANCA DE DESARROLLO COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

El papel de la banca de desarrollo es el de ser un instrumento de política económica que permita alcanzar el desarrollo económico a través de fomentar determinadas áreas prioritarias de la economía, mediante esquemas de financiamiento enfocados hacia la viabilidad y trascendencia del proyecto.

El artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito define a las instituciones de Banca de Desarrollo, como "entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de esta Ley.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá el reglamento orgánico de cada institución, en el que establecerá las bases conforme a las cuales se regirá su organización y el funcionamiento de sus órganos."

Sobre los programas realizados por estas instituciones, el artículo 31 de la misma Ley dice que "Las instituciones de banca de desarrollo formularán anualmente sus programas operativos y financieros, sus presupuestos generales de gastos e inversiones y las estimaciones de ingresos, mismos que deberán someter a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo con los lineamientos, medidas y mecanismos que al efecto establezca. La propia Secretaría determinará las modalidades que cada institución deba seguir en esta materia, en función de la asignación global de gasto financiamiento que para estas instituciones establezca la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Los programas deberán formularse conforme a los lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, así como a los programas sectoriales del propio Plan."

La banca de desarrollo tiene como finalidad fortalecer mecanismos avanzados de financiamiento que complementan a los efectuados por los intermediarios tradicionales y apoya proyectos de más largo plazo, de acuerdo a su trascendencia, viabilidad, etc. Es decir, a diferencia de la banca comercial, apoya más bien al objeto del crédito que al sujeto.

Entre las principales funciones que desempeña la banca de desarrollo tenemos:

- Otorgamiento de créditos en las mejores condiciones posibles, en cuanto a tasas de interés y plazos de amortización.
- Proporcionar garantías financieras para asegurar la recuperación de los créditos que los bancos otorgan para el fomento de las actividades prioritarias.
- Aportar capital de riesgo para la constitución o ampliación de empresas.
- Proporcionar asistencia técnica para la elaboración y realización de un proyecto.
- Brindar financiamiento para la elaboración de estudios de factibilidad económica, técnica y financiera de los proyectos.

Hoy día, la actividad de la banca de desarrollo es multidimensional: impulsar a la industria en sus diferentes estratos; incorporación de tecnología de vanguardia; promoción y financiamiento de infraestructura, vivienda y comunicaciones; alentar el desarrollo agropecuario, comercial y de servicios, etc.

**Instituciones de Banca de Desarrollo en México.**

**"1. Nacional Financiera, S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo.**

**Objetivos:**

- a) Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en toda clase de empresas industriales.
- b) Actuar como agente financiero de los gobiernos federal, estatales y municipales y consejero en la emisión, contratación y colocación de valores y bonos públicos.
- c) Ser agente financiero del sector público en la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior.
- d) Actuar como promotora del mercado de valores a fin de canalizar recursos al sector industrial.
- e) Obtener concesiones para el aprovechamiento de recursos naturales, para empresas cuya creación promueva.
- f) Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades.
- g) Adquirir, utilizar o administrar bajo cualquier título, toda clase de derechos y bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto.

**2. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.**

**Objetivos:**

- a) Promover y financiar obras y servicios públicos de interés social, y obras de infraestructura urbana en zonas de desarrollo habitacional, industrial, turístico y portuario.
- b) Promover y financiar la vivienda popular.
- c) Financiar el transporte marítimo, fluvial, aéreo y terrestre.
- d) Actuar como agente financiero o consejero técnico de los gobiernos federal, estatales y municipales y del Distrito Federal, en la planeación, financiamiento o ejecución de obras y servicios públicos o de interés social.

- e) Contratar créditos del exterior con instituciones gubernamentales o privadas destinadas a obras y servicios públicos o de interés social.
- f) Otorgar garantías y conceder financiamiento a empresas mexicanas para la elaboración de proyectos o ejecución de obras en el extranjero.
- g) Prestar servicios de selección y generación de proyectos, asistencia técnica, investigación y capacitación en materia de obras y servicios públicos o de interés social.
- h) Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para su funcionamiento.
- i) Realizar otras operaciones y prestar servicios acordes con su función crediticia.

**3. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.**

**Objetivos:**

- a) Operar en su carácter de institución de banca de desarrollo dedicada al fomento del comercio exterior de México y como institución de fomento de comercio exterior.
- b) Realizar otras operaciones y prestar otros servicios acordes con su función crediticia y bancaria.
- c) Adquirir, utilizar y administrar bajo cualquier título toda clase de derechos, bienes e inmuebles necesarios o convenientes para la realización de su objeto.

**4. Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.**

**Objetivos:**

- a) Actuar como agente financiero y asesor jurídico del gobierno federal para el financiamiento a los sectores pesquero y portuario de infraestructura, equipamiento y servicios de transporte, almacenamiento y comercialización de productos del mar, lagos, lagunas, ríos, esteros y presas.
- b) Contratar créditos y canalizar esos recursos a las ramas mencionadas.

- c) Otorgar créditos para:
  - Crear nuevas unidades económicas de producción pesquera y construcción naval,
  - Ampliar y modernizar plantas, unidades e instalaciones,
  - adquirir maquinaria y equipo,
  - comprar, construir y reparar embarcaciones otorgando financiamiento a las organizaciones y sociedades cooperativas de la industria pesquera,
  - cubrir las necesidades de operación de las actividades de los sectores pesquero, portuario y naviero.
  - sociedades cooperativas de consumo para la compra de insumos que se apliquen a la producción pesquera.
  - desarrollar la acuicultura.
- d) Promover, organizar, transformar o fusionar toda clase de empresas encargadas de la captura, industrialización, comercialización y transporte de productos marinos, de lagos, lagunas, ríos, esteros y presas.
- e) Promover y encauzar la inversión en obras que fomenten la navegación y el comercio marítimo
- f) Adquirir bienes de capital o tecnología y transmitirlos en uso o arrendamiento para el fondo de los sectores mencionados.
- g) Obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos o para el aprovechamiento de recursos naturales marinos que aportará a empresas cuya creación promueva.
- h) Actuar como agente de las organizaciones y sociedades cooperativas dedicadas a los sectores pesquero, portuario y naviero para la compra de los elementos que necesiten.

**5. Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, S.N.C.  
Institución de Banca de Desarrollo.**

**Objetivos:**

- a) Financiar a las Asociaciones de Comerciantes en Pequeño y a las Asociaciones para Compras en Común para adquirir con oportunidad y a bajo precio los artículos de consumo necesario, directamente de los productores, para que puedan ser ofrecidos en venta a precios al alcance de las masas populares.

- b) Financiar a los comerciantes para la adquisición de mercancías, muebles y enseres para los locales en que ejercen su comercio.
- c) Promover, vigilar y reglamentar la constitución y funcionamiento de las Asociaciones de Comerciantes en Pequeño y de las Asociaciones para Compras en Común
- d) Promover la Constitución de fideicomisos para resolver el problema del abastecimiento de artículos de consumo necesario.
- e) Asesorar técnicamente al gobierno federal en la distribución de artículos necesarios.
- f) Adquirir, utilizar y administrar toda clase de derechos y bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto.

6. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

Objetivos:

- a) Otorgar créditos a los miembros del ejército, fuerza aérea y armada mexicanas.
- b) Apoyar la creación, organización y desarrollo de empresas y sociedades mercantiles integradas por los miembros de las fuerzas armadas.
- c) Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opere.
- d) Financiar la construcción, ampliación y reparación de casas habitación para los militares en situación de retiro.
- e) Administrar los Fondos de Trabajo y Ahorro Militares.
- f) Realizar todos los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades.
- g) Efectuar preferentemente con los militares las demás operaciones activas y pasivas que la Ley Reglamentaria de Servicio Público de Banca y Crédito autoriza para las Instituciones de Banca de Desarrollo.
- h) Realizar otras operaciones y prestar otros servicios acordes con su función crediticia

7. Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo

Objetivos:

- a) Organizar, reglamentar y supervisar el funcionamiento de los bancos regionales de crédito rural.
- b) Auspiciar la constitución, organización y capacitación de los sujetos de crédito por sí o por conducto de sus bancos regionales que son:
  - Banco de Crédito Rural del Norte.
  - Banco de Crédito Rural del Pacífico Norte.
  - Banco de Crédito Rural del Centro Norte.
  - Banco de Crédito Rural del Noroeste.
  - Banco de Crédito Rural del Noroeste.
  - Banco de Crédito Rural del Golfo.
  - Banco de Crédito Rural de Occidente.
  - Banco de Crédito Rural del Centro.
  - Banco de Crédito Rural del Centro Sur.
  - Banco de Crédito Rural del Istmo.
  - Banco de Crédito Rural del Pacífico Sur.
  - Banco de Crédito Rural Peninsular.
- c) Celebrar operaciones pasivas de crédito con instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales.
- d) Apoyar financieramente a instituciones que operen crédito agropecuario en el país, mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operaciones de descuento y redescuento de sus carteras.
- e) Adquirir, utilizar y administrar los derechos y bienes muebles o inmuebles necesarios para su funcionamiento.
- f) Realizar los actos jurídicos necesarios para el desempeño de sus actividades"(\*)

(\*) Villegas H. Eduardo/Ortega D. Rosa M. El Sistema Financiero Mexicano.

**CAPITULO 3**

**NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.  
INSTITUCION DE BANCA DE DESARROLLO**

CAPITULO 3  
NACIONAL FINANCIERA, S,N,C  
INSTITUCION DE BANCA DE DESARROLLO

**3.1 ANTECEDENTES Y SITUACION ACTUAL**

Nacional Financiera es un banco de desarrollo de segundo piso, que dentro de nuestro sistema económico actúa como un instrumento de la política económica del Estado, orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezcan y modernicen la infraestructura empresarial, para apoyar la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de la micro, pequeña y mediana empresa de los sectores privado y social.

Nafin realiza sus actividades a través de nueve direcciones regionales (D.F., Centro, Norte, Occidente, Sureste, Noreste, Bajío, Noroeste y Oriente); una sucursal en la isla Gran Caíman y cuatro oficinas de representación en el extranjero (Nueva York, Washington, Tokio, Londres y Roma).

Desde sus inicios Nacional Financiera ha sufrido diversos cambios con el propósito de ser competente a las necesidades de desarrollo económico de México.

Nacional Financiera surge en 1934, inicialmente le fueron asignadas funciones de banco inmobiliario. Con base en su Ley Orgánica del 24 de abril de 1934, fue creada la institución para suministrar liquidez al sistema bancario a través de la venta de los bienes inmuebles que formaban parte significativa del activo de las instituciones de crédito.

Al año siguiente deja de realizar dichas funciones para fungir como institución financiadora del Estado. De esta forma inició la colocación de los primeros títulos de deuda pública. En 1937 emite sus primeros títulos financieros por un valor de medio millón de pesos, partiendo de esta acción se dedica a fortalecer el mercado de valores a través de operaciones de compra-venta en cantidades importantes para influir sobre las cotizaciones bursátiles.

Para 1938 y 1939, continúa en su función de agente financiero del Gobierno, con el objetivo de mantener la confianza y el nivel de cotizaciones de los valores públicos, amenazados por la inestabilidad cambiaria y por las represalias de las compañías petroleras a raíz de la expropiación en 1938.

En 1940, la institución cuenta con una nueva ley orgánica, en la cual se considera a Nacional Financiera como banco de fomento, a partir de ese momento será el principal banco de fomento del país, convirtiéndose así en instrumento oficial para el financiamiento de actividades industriales básicas.

La Ley Organica de 1940, en su articulo 20 determinaba como objeto de la institucion:

- a) Vigilar y regular el mercado nacional de valores y de créditos a largo plazo;
- b) Promover la inversión del capital en la organización, transformación y fusión de toda clase de empresas en el país;
- c) Operar como institución de apoyo con las sociedades financieras o de inversión, cuando hubieren concedido crédito con garantía de valores;
- d) Vigilar y dirigir el funcionamiento de las bolsas de valores;
- e) Actuar como sociedad financiera o de inversión;
- f) Actuar como fiduciaria, especialmente el gobierno y sus dependencias;
- g) Actuar como agente y consejero del Gobierno Federal, los Estados, Municipios y dependencias oficiales, en la emisión, contratación, conversión, etc., de los valores públicos;
- h) Ser la depositaria legal de toda clase de valores;
- i) Actuar como caja de ahorros;
- j) Orientar y asesorar las labores de la Comisión Nacional Bancaria en cuanto afecten a los antes dichos objetos o puedan contribuir a su realización."

La problemática fundamental en materia de desarrollo económico del país en ese entonces giraba en torno al proceso de industrialización, se optó por Nacional Financiera, como la institución para que movilizará tanto el ahorro como la inversión, a su vez las funciones de su Ley Orgánica de 1940, la facultaban para actuar como promotora en ambos campos: el industrial y el del mercado de capitales.

No obstante, La ley Orgánica de 1940, si precisaba el tipo de operaciones de Nacional Financiera como institución de crédito, no contaba con un criterio que debiera seguirse para promover y apoyar empresas.

Ante tal carencia, el Art. 50 de la Ley reformativa, "establece que Nacional Financiera, en sus funciones de promoción así como en el otorgamiento de créditos, deberá dedicar sus recursos a la creación o fortalecimiento de

empresas fundamentales para la economía del país, bien porque aprovechen recursos naturales inexplorados insuficientemente explotados; busquen la mejoría técnica o el incremento sustancial de la producción de ramas importantes de la industria nacional; contribuyan a mejorar la situación de la balanza de pagos, ya sea por que liberen al país de importaciones no esenciales o porque permitan el desarrollo de la producción de artículos exportables." (3)

El aspecto de mayor importancia en cuanto a esta Ley Reformatoria de 1947 es la relativa a la función de Nacional Financiera en el endeudamiento externo. De acuerdo a esta Ley, la institución adquirió la exclusividad en todo lo referente a la negociación, contratación y manejo de créditos a mediano y largo plazo de instituciones extranjeras privadas, gubernamentales e intergubernamentales, incluyendo al BIRF (Banco Mundial), siendo requisito para otorgar dichos créditos que los garantice el Gobierno Federal.

También se asignó a Nacional Financiera como función exclusiva ser el agente para la emisión y colocación de títulos de deuda de vencimiento mayor de un año que replice al Gobierno Federal o que se lleven a cabo con su garantía.

Una iniciativa en forma de reglamento al artículo 4o. de esta Ley Reformatoria (1947), crea la Comisión Especial de Financiamientos Exteriores. Este reglamento confirma a Nacional Financiera como asesor del sector público en materia de endeudamiento externo.

Actualmente, con base en la reforma del Estado y de los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo, tendientes a modernizar el sistema financiero, se implantó en Nacional Financiera un cambio estructural durante 1989-1991, el cual se definió en tres etapas: Reestructuración (1989), Consolidación (1990) y Crecimiento (1991).

En 1989 se inició la reestructuración de Nacional Financiera como Banca de Desarrollo, este proceso significó revisar, reorientar e inclusive readecuar el tamaño de las diversas Áreas de la Institución. En ese año se introdujeron cambios de importancia como modificar la presencia de la Institución en las entidades federativas, con la eliminación de sucursales y de ciertas funciones creando a la vez otras acordes con su nuevo papel de banca de segundo piso.

Durante 1989, Nafin realizó diversos cambios estructurales con el fin de asignar sus funciones de financiamiento como banca de desarrollo de segundo piso, canalizando sus recursos a través de la banca de primer piso y uniones de crédito. Posteriormente; arrendadoras financieras y empresas de factoraje, y fortaleciendo la red de entidades de fomento.

(3) Villa H. Rosa Olivia. Nacional Financiera: Banca de Fomento del Desarrollo Económico de México. p. 10

En ese mismo año se llevó a cabo el cierre total de sucursales regionales y la desvinculación del Banco Internacional, S.N.C. transfiriéndose a esta entidad la cartera de inversionistas de valores tradicionales que Nafin tenía a su favor.

En este año Nafin se reestructura para renovar su misión de banca de desarrollo a través de:

- Simplificar estructuras y funciones para eliminar burocratismo y rigidez
- Superar la noción del subsidio injustificado para apoyar proyectos eficientes, viables y rentables.
- Hacer extensivo su apoyo al sector comercio y servicios.
- Enfaticar en el plazo y las condiciones de pago, más que en las tasas de interés.
- Canalizar sus recursos para proyectos de mediano y largo plazo a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros.
- Destinar el 100% de los recursos a los sectores privado y social.

Otro cambio significativo fue la incorporación de fondos de fomento y programas a la Institución. En la primera etapa hubo una reducción de 39 programas a 29, y para 1990 se establecieron únicamente 6 programas de descuento crediticio (Micro y Pequeña Empresa, Modernización, Desarrollo Tecnológico, Estudios y Asesorías, Infraestructura Industrial, y Mejoramiento del Medio Ambiente) y dos más de respaldo financiero (Garantías y Aportación Accionaria). Este proceso implicó integrar programas y fondos de fomento como FOGAIN, PAI, PROFIRI, PROBICAP, FONEI, FIDEIN y FONEP.

Durante este periodo de cambio destacan los siguientes aspectos: Se amplía el campo de acción de la institución a los sectores comercial y de servicios, además del industrial; se reorienta el apoyo para atender preferentemente a las empresas micro, pequeñas y medianas del sector privado y social y transformarse en banca de desarrollo de segundo piso.

En 1988, un año anterior a la reestructuración, el 78% apoyo crediticio de Nafin era absorbido por el sector público, y el 22% por los sectores privado y social. Para 1989, como parte de la reestructuración, Nafin canalizó el 14% de su derrama crediticia al sector público y el 86% a los sectores privado y social.

Nacional Financiera como parte de este cambio, dirigió sus esfuerzos prioritariamente a fortalecer el desarrollo integral de este tipo de empresas (micro, pequeñas y medianas), no solo proporcionándoles crédito oportuno y eficiente sino también garantías para acceder al crédito, capacitación para elevar su nivel de gestión empresarial, y asistencia técnica y tecnológica para mejorar su productividad.

Entre los hechos relevantes efectuados por Nacional Financiera durante 1989-1991 podemos mencionar los siguientes:

1989

- Transformación a banca de segundo piso, reorientando el apoyo a los sectores privado y social en los campos de la industria, el comercio y los servicios.
- Incorporación del patrimonio y las funciones de Fogain y Fonei.
- Aumento del Capital Contable de 477 mil millones de pesos en noviembre de 1988 a 3.2 billones en diciembre de 1989.
- Se revaluó por primera vez la cartera accionaria de la Institución.
- Se eliminaron 2.4 billones de pesos de activos improductivos, permitiendo a la institución operar en condiciones de mayor eficiencia.
- Colocación de Bonos Bancarios para el Desarrollo Industrial a plazo de 10 años.

1990

- Racionalización de los programas de descuento de dd a sólo 6.
- Se pone en marcha el sistema tarjeta empresarial.
- Desincorporación de Minera de Cananea y 18 empresas más.
- Establecimiento de esquemas de descuento automático y simplificado.
- Incorporación de intermediarios financieros no bancarios.
- Regreso a los mercados internacionales de capital tras ocho años de ausencia.

- Transferencia al Gobierno Federal de 3 130 millones de dólares del pasivo y activo institucionales en moneda extranjera, como producto de la renegociación de la deuda externa reestructurada.
- Se avanzó en el proceso de desconcentración geográfica creándose ocho direcciones regionales y 36 oficinas de representación estatal y de plaza.

1991

- Se canalizaron recursos al sector privado por 14.5 billones (4 veces más que en 1990), que representan el 98% del crédito otorgado.
- Se apoyó a 54,364 mediante operaciones de segundo piso; 94% se ubican en el interior del país.
- A través del Promyp se dieron créditos a 52,793 empresas, por un monto de 8.6 billones de pesos.
- Se otorgaron créditos a través de intermediarios financieros por 12.2 billones de pesos; 89% se otorgó a través de la banca comercial.
- Se amplió la red de intermediarios financieros de 125 en 1990 a 261; integrada por 23 bancos, 127 uniones de crédito, 48 entidades de fomento y 69 arrendadoras financieras y empresas de factoraje.
- Se contribuyó con el sistema de tarjeta empresarial a la canalización de recursos a través del Promyp en apoyo de 13,000 empresas.
- Se estableció el Programa de Asesores Empresariales.
- Se otorgaron garantías por un importe de 973 mil millones de pesos en apoyo a 24 empresas.
- Dentro del Programa de Aportación Accionaria, se comprometieron 283 mil millones de pesos, con un incremento del 23.4% respecto del año anterior en términos reales.
- Se participó con capital de riesgo en el desarrollo de 45 proyectos, con recursos por 172 mil millones de pesos.
- Se fortaleció la presencia en proyectos agroindustriales, con recursos comprometidos por 40 mil millones de pesos.
- Se formalizaron 65 negocios fiduciarios dentro de los que destacan los fideicomisos Petacalco cinco y seis en el estado de Guerrero, Aerovías CPD y Chihuahua CPD.

- Se colocaron cuatro emisiones de certificados de participación ordinarios amortizables, denominados Credibur '91, por un total de 2.5 billones de pesos emitidos sobre los derechos de cobro de una parte de la cartera crediticia de segundo piso Nafin.
- Se colocaron por cuenta del gobierno del estado de Chihuahua los certificados de participación "Chihuahua '91" por 700 mil millones de pesos.
- Se participó en los mercados internacionales con tres emisiones de bonos por un total de 375 millones de dólares.
- Se optimizó la infraestructura de telecomunicaciones con la implantación del sistema de comunicación vía satélite a nivel nacional.
- Se continuó con la implantación del sistema de información financiera por Centros de Utilidad.
- Se instrumentó, en apoyo al programa de desconcentración, la apertura de tres representaciones de plaza.
- Se difundió la segunda fase de la campaña "Recursos Convertidos en Hechos".
- Se descongelaron recursos depositados en la Tesorería de la Federación por 3 billones de pesos para diversos proyectos de desarrollo económico.
- Se logró aumentar el nivel de capitalización de la institución del 6.4 al 7%; índice superior al mínimo de 6% requerido por la Ley de Instituciones de Crédito.
- Se continuó con el proceso de hacer congruente el plazo de captación de recursos con el de otorgamiento de crédito.<sup>(4)</sup>

En este periodo (1989-1991), se canalizaron recursos a 80 mil empresas aproximadamente, en el último año se otorgó apoyo al 68% de este total.

La estrategia global de Nacional Financiera, para los siguientes años, en materia de financiamiento y apoyo integral considera:

(4) Nacional Financiera, El Mercado de Valores, abr. 19, 1992, Núm. 2, Pág. 5 y 7.

- "a) Enfocar su atención de manera creciente a las entidades federativas con un menor grado de desarrollo y carentes de una sólida estructura empresarial.
- b) Concentrar su atención, cada vez más, en las empresas pequeñas que no tienen acceso al sistema formal de financiamiento.
- c) Enfatizar en forma creciente sus apoyos a los sectores de manufacturas y agroindustria.
- d) Mantener una operación eficiente y rentable, que garantice su permanencia y crecimiento.
- e) Enfatizar el papel catalizador e inductor en actividades de asesoría, capacitación, asistencia técnica e información.
- f) Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores.
- g) Desarrollar capacidades competitivas de ingeniería financiera y banca de inversión que le permitan detonar proyectos de inversión (especialmente en infraestructura) atrayendo recursos domésticos y externos hacia ellos.
- h) Ampliar la gama de apoyos que se ofrece al sector empresarial para fomentar alianzas estratégicas y adquisición de "posiciones" competitivas internacionalmente.
- i) Participar en el desarrollo de una cultura empresarial en el sector agropecuario, detonando esquemas de asociación entre el sector privado y el social, apoyados en esquemas financieros participando en el capital de las empresas y promoviendo capacitación y nueva tecnología." <sup>CS</sup>

#### Financiamiento y Asistencia Técnica.

En materia de Financiamiento, Nafin cuenta con seis programas de descuento crediticio, que se verán en el punto 3.2, y dos de respaldo financiero: Aportación de Capital y Garantías.

<sup>CS</sup>) Nacional Financiera, El Mercado de Valores, Abr. 13, 1992, Núm. 9, Pág. 19.

**Aportación de Capital.**— En este programa Nafin participa temporal y minoritariamente en el capital social de empresas, con la finalidad de conjuntar y alentar inversiones privadas y sociales en proyectos viables y rentables, sin pretender en momento alguno sustituir a los inversionistas. Se utiliza en todos los programas de descuento crediticio, excepto PROMYP debido al alto costo.

**Garantías.**— A través de este programa, Nafin tiene como finalidad complementar las garantías que la micro, pequeña y mediana empresa ofrecen a la banca comercial para darles mayor acceso al crédito. Además, ha sido promovido para inducir una mayor inversión privada social en proyectos viables y rentables, en actividades y sectores prioritarios sobre todo de la micro y pequeña empresa. Para créditos destinados a la micro y pequeña empresa, la garantía está vinculada automáticamente al descuento. En las empresas medianas y en los proyectos de desarrollo tecnológico, la garantía es selectiva a través de una rigurosa evaluación del proyecto. Se utiliza básicamente en el programa de Desarrollo Tecnológico.

**Capacitación y Asistencia Técnica.**— Nafin junto con instituciones educativas, despachos de consultoría, etc. apoya al empresario con cursos programas y estudios.

Cabe mencionar que otra de las estrategias de apoyo a las empresas, ha sido la creación del Centro Nafin Para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

**Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.**— El centro Nafin tiene como finalidad que la micro y pequeña empresa, en un solo domicilio, cuenten con servicios empresariales integrales que respalden su modernización.

El centro Nafin para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, ubicado en Isabel la Católica 51 P.E., alberga a 90 instituciones aproximadamente, que ofrecen los siguientes servicios:

- Orientación e información sobre los apoyos integrales de Nafin.
- Oficinas de instituciones financieras especializadas en la atención de la micro y pequeña empresa.
- Otorgamiento de asistencia técnica.
- Capacitación.
- Servicios de subcontratación.
- Asesoría en contabilidad, finanzas, informática, aspectos de mercado, recursos humanos y producción entre otros.

- Servicios de orientación para integración de empresas (asociacionismo empresarial).
- Trámites para permisos, licencias, etc.

Entre las instituciones participantes figuran:

- Intermediarios financieros (Banca Comercial, uniones de crédito, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje).
- Cámaras y agrupaciones empresariales (Canacindra, Canaco, Canacope, entre otras).
- Afianzadoras.
- Despachos de consultoría y/o firmas de ingeniería.
- Empresas de información y/o centros de investigación (IMIT, CONACYT, e INFOTEC).
- Instituciones y centros educativos.
- Entidades gubernamentales (D.D.F., SEDUE, SECOFI, S.H.C.P., etc.)

El alcance del proyecto global considera la creación de una red nacional de centros (S2) para el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

#### Actividades Fiduciarias

Dentro de las funciones de Nacional Financiera esta la de actuar como fiduciaria del Gobierno Federal. Algunos de los fideicomisos y programas que la institución administra actualmente son:

**Fondo de Información y Documentación Para la Industria (INFOTEC).**- Se crea en 1975 como fideicomiso en Nacional Financiera, S.A., con la finalidad de superar el atraso tecnológico del país.

Sus actividades se enfocan 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. Para disminuir de esta forma la dependencia tecnológica del país, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

**Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).**- Tiene como finalidad la creación y consolidación de las actividades turísticas del país. Surge en 1974, como resultado de la

fusión de dos fideicomisos creados por el Gobierno Federal; el Fondo de Garantía y Fomento al Turismo (FOGATUR) y el Fondo de Promoción de Infraestructura Turística (INFATUR).

**Fondos de Apoyo a la Microempresa.**- Comprende todos los fideicomisos que tienen como finalidad proporcionar apoyos de capacitación, asistencia técnica y financiamiento a la microempresa, en los términos del Programa de Apoyo Integral a la Microempresa (Promicro).

**Fideicomiso de Fomento Minero.**- Tiene como objetivo fomentar la exportación de minerales en general.

**Fideicomisos Bursátiles.**- Nafin promueve el desarrollo del mercado de valores a través de diversos fideicomisos como: Fideicomiso de Promoción Bursátil, Fondo Neutro, Fondo México, Fideicomiso de Apoyo a Casas de Bolsa, etc.

**Fideicomisos Credibur's.**- Se constituyó con la finalidad de realizar la emisión de Certificados Participación Ordinaria Amortizables (CPO's).

**Fideicomiso de los Trabajadores Miembros del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.**- Se constituyó en 1991, su finalidad fue la adquisición de un paquete accionario Telmex Serie "A", a favor de los trabajadores miembros del sindicato.

**Fideicomiso del Centro Histórico de la Ciudad de México.**- Nafin actúa como fiduciario en este fideicomiso que tiene como propósito promover, diseñar y coordinar las acciones específicas para mejorar el Centro Histórico.

#### **Apoyo al Mercado de Capitales**

**Participación de Nafin en el mercado de capitales.**- Nafin participa en el mercado de valores mediante operaciones directas, esto con la finalidad de obtener recursos suficientes y en las mejores condiciones que le permitan desarrollar sus funciones sustantivas. Además, con el objeto de consolidar e internacionalizar el mercado de valores, Nafin junto con autoridades y organismos reguladores, planea nuevos mecanismos y esquemas de inversión.

**Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMV).**- Este fondo apoya la bursatilidad de las empresas emisoras, mediante la administración de una diversificada cartera de valores.

**MILE'S.**- Estos bonos se colocaron por vez primera en los mercados internacionales el 5 de diciembre de 1991. Esto con el propósito de fomentar la internacionalización el mercado mexicano de valores. Esta emisión de bonos (100,000) tuvo como objeto: Reducir el costo de oportunidad de una parte de la cartera accionaria a niveles menores que los de fondeo en pesos, vender a futuro un paquete importante de acciones y promover el mercado internacional de opciones.

**ADR'S.**- Nafin ha participado con el Banco de New York en la custodia y administración de acciones que respalda la emisión de ADR'S por dicho banco.

**Fondos País.**- Es la colocación de fondos mexicanos en el extranjero algunos se han creado mediante la compra de paquetes accionarios a Nafin para sus carteras de inversión.

**Fondo Neutro.**- El fideicomiso de capital neutro fue creado por Nafin en 1989, con la finalidad de dar la posibilidad al inversionista extranjero de participar en el mercado accionario mexicano.

**Bonos de Infraestructura.**- Nafin colocó, por cuenta del gobierno del estado de Chihuahua, los certificados de participación "Chihuahua 91" a plazo de siete años, por un monto de 7,000 millones de pesos.

**Fideicomiso de Promoción Bursátil.**- Tiene como objetivo constituir una opción de diversificación a los inversionistas.

**Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa.**- Consiste en proporcionar préstamos a las casas de bolsa para la compra de acciones.

### 3.2 PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO

Los programas de descuento crediticio que opera Nacional Financiera son:

- Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).
- Modernización.\*
- Desarrollo Tecnológico.\*
- Estudios y Asesorías.\*
- Infraestructura Industrial.\*
- Mejoramiento del Medio Ambiente.\*

\* Estos programas sólo son enunciativos.

Estos programas fueron el resultado de la reducción de 39 programas manejados en 1989 por Fonei, Fogain, Fidein, Fonep, Profiri y Probiacap. Con la finalidad de agilizar el apoyo preferentemente a la micro, pequeña y mediana empresa.

En 1991 los programas que canalizaron más recursos fueron, el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) con 8 billones 596 mil millones de pesos apoyando a 52,793 empresas y el Programa de Modernización con 3 billones 290 mil millones de pesos beneficiando a 1,375 empresas.

Durante el primer semestre de 1992, prevaleció el Programa para la Micro y Pequeña Empresa y el de Modernización, tanto en el monto de recursos otorgados como en el número de empresas apoyadas. (Cuadro 3-1)

CUADRO 3-1

PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO ENERO-JUNIO DE 1992				
PROGRAMAS	No. DE EMPRESAS	%	FINANCIAMIENTO	
			OTORGADO (MILL. DE PESOS)	%
Total	49,909	100.0	9,194,382	100.0
Micro y Peq. Empresa	41,622	97.0	6,385,398	69.5
Modernización	1,188	2.8	2,677,544	29.1
Desarrollo Tecnológico	22	0.0	24,462	0.3
Estudios y Asesorías	7	0.0	2,052	0.0
Infraestructura Ind.	30	0.1	59,904	0.6
Mejoramiento del Medio Ambiente	40	0.1	45,022	0.5

Nacional Financiera, S.N.C.

**Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).**

Es el programa más importante de descuento crediticio de Nacional Financiera, S.N.C., tiene como objetivo apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa industriales, comerciales y de servicios mediante esquemas crediticios como de asesoría técnica que le permitan a este tipo de empresas enfrentar sus necesidades. Este programa se analizará en el capítulo 5.

El esquema crediticio de este programa aparece en los cuadros 3-2 y 3-3.

**CUADRO 3-2**

<u>PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO</u>				
TASA DE INTERES: C.P.P. + 6 PUNTOS				
TIPO DE MONEDA: M.N.				
TIPO DE CREDITO	PLAZOS DE AMORTIZACION GRACIA (AÑOS) (MESES)		TIPO DE EMPRESA MICRO PEQUEÑA (MILLONES)	
CAPITAL DE TRABAJO	3	6		
REFACCIONARIO:			480	4800
- Maquinaria y Equipo	10	18		
- Instalaciones físicas	12	36		
REESTRUCTURACION DE PASIVOS	7	18	100	1000
MONTO MAXIMO POR EMPRESA			530	5300

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

CUADRO 3-3

<u>PORCENTAJES DE PARTICIPACION EN EL FINANCIAMIENTO</u>				
TAMANO DE EMPRESA	TIPO DE CREDITO	PORCENTAJE DE PARTICIPACION		
		NAFIN	INT.FINANCIERO	EMPRESA
MICRO	Capital de Trabajo	100%	0%	--
	Maquinaria y Eq.	100%	0%	--
	Instalaciones Fis.	100%	0%	--
	Reestructuración de Pasivos	100%	0%	--
PEQUEÑA	Capital de Trabajo	85%	15%	--
	Maquinaria y Eq.	85%	15%	--
	Instalaciones Fis.	85%	15%	--
	Reestructuración de Pasivos	85%	15%	--

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

#### Programa de Modernización.

Su objetivo es promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios.

Serán sujetos de respaldo financiero:

- Aquellas empresas industriales que emprendan un proceso de modernización para incrementar su capacidad competitiva.
- Las empresas comerciales y de servicios que contribuyan al proceso de modernización y al incremento de la competitividad de las empresas industriales.
- A inversionistas que aporten capital para financiar el proceso de modernización de sus empresas.

El esquema crediticio de este programa se muestra en el cuadro 3-4.

CUADRO 3-4

MODERNIZACION

TASA DE INTERES: C.P.P. + 6 ó LIBRE  
 TIPO DE MONEDA: M.N. ó DLS.  
 MONTO MAXIMO: 15 MILLONES DE DLS. O SU EQUIVALENTE EN M.N.

DESTINO DE LOS RECURSOS	PARTICIPACION (%)			PLAZO MAXIMO (Plazo/Gracia)
	NAFIN	I.F.	EMPRESA	
Refaccionario	60%	20%	20%	13a/36m
Capital de Trabajo	60%	20%	20%	7a/36m

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

**Programa de Desarrollo Tecnológico.**

El Programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera fomentará el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

**Funciones:**

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

**Sujetos de Apoyo:**

Serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería, sin distinción de tamaño o actividad industrial. El esquema crediticio de este programa aparece en el cuadro 3-5.

**CUADRO 3-5**

<u>DESARROLLO TECNOLÓGICO</u>				
TASA DE INTERES: C.P.P. + 4 ó LIBOR + 5				
TIPO DE MONEDA: M.N. ó DLS.				
MONTO MÁXIMO: 15 MILLONES DE DLS. O SU EQUIVALENTE EN M.N.				
DESTINO DE LOS RECURSOS	PARTICIPACIÓN (%) NAFIN I.F. EMPRESA			PLAZO MÁXIMO (Plazo/Gracia)
Prefactibilidad, Asimilación, Adaptación Inv. y Desarrollo.	80%	10%	10%	7a/36m

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

**Programa de Estudios y Asesorías.**

La finalidad de este Programa de descuento crediticio de Nafin es: Promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

**Operaciones Elegibles:**

La elaboración de estudios que puedan contribuir al logro de cuando menos una de las siguientes prioridades, motivo de la acción de fomento de Nacional Financiera:

- El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.
- La creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.

- El fortalecimiento de la infraestructura industrial y la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias.
- El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.
- Otras prioridades de significativa contribución al desarrollo económico y social del país. La elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan la capacidad de gestión empresarial.

El esquema crediticio de este programa se ilustra en el cuadro 3-6.

CUADRO 3-6

<u>ESTUDIOS Y ASESORIAS</u>				
TASA DE INTERES: C.P.P.+ 6 ó LIBRE				
TIPO DE MONEDA: M.N. ó DLS.				
MONTO MAXIMO: 15 MILLONES DE DLS. O SU EQUIVALENTE EN M.N.				
DESTINO DE LOS RECURSOS	PARTICIPACION (%)			PLAZO MAXIMO (Plazo/Gracia)
	NAFIN	I.F.	EMPRESA	
Contratación de Estudios y Asesorías	80%	10%	10%	5a/T.E.

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

#### Programa de Infraestructura Industrial.

El objetivo de este programa es: Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica. Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

#### Sujetos de Respaldo Financiero:

- Los gobiernos de los Estados y Municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

- Los inversionistas que canalicen recursos, a través de la aportación accionaria, para financiar inversiones de sus empresas a las que hace referencia el objetivo del programa.

El destino del respaldo financiero será:

- Financiamiento de las inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales, de manera particular, las que mantienen un concepto de carácter integral en cuanto a servicios colaterales.
- La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales que se localicen en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.
- Las Construcciones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa, como:
  - a) Generación de inventarios de producto terminado, previa a la relocalización. Liquidación y/o mudanza del personal.
  - b) Desmontaje, fletes de traslado e instalación de maquinaria
  - c) Construcción, adaptación, compra o renta (por hasta 6 meses) de naves industriales.
- Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del Programa.
- Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores. El cuadro 3-7, muestra el esquema crediticio de este programa.

CUADRO 3-7

PROGRAMA: INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL				
TASA DE INTERES: C.P.P.+ 4 ó LIBRE				
TIPO DE MONEDA: M.N. ó DLS.				
MONTO MÁXIMO: 15 MILLONES DE DLS. O SU EQUIVALENTE EN M.N.				
DESTINO DE LOS RECURSOS	PARTICIPACION (%)			PLAZO MÁXIMO
	NAFIN	I.F.	EMPRESA	(Plazo/Gracia)
Infraestructura Ind.	60%	20%	20%	13a/36m
Relocalización	80%	10%	10%	13a/36m

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

**Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.**

El objetivo que persigue este programa es: "Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como a la racionalización del consumo de agua y energía".

**Sujetos de Respaldo Financiero:**

- Las empresas industriales, comerciales y de servicio que efectúen inversiones a las que hace referencia el Objetivo del programa.
- Los inversionistas mexicanos que canalicen recursos, a través de la aportación de capital, para financiar las inversiones de sus empresas las que hace referencia el Objetivo del Programa.
- Los Gobiernos de los Estados y Municipios así como las personas físicas.

El esquema crediticio de este programa aparece en el cuadro 3-8.

CUADRO 3-8

MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

TASA DE INTERES: C.P.P. + 6 6 LIBOR + 5

TIPO DE MONEDA: M.N. ó DLS.

MONTO MAXIMO: 15 MILLONES DE DLS. ó SU EQUIVALENTE EN M.N.

DESTINO DE LOS RECURSOS	PARTICIPACION (%)			PLAZO MAXIMO (Plazo/Gracia)
	MAFIN	I.F.	EMPRESA	
Asistencia Técnica	80%	10%	10%	13a/36m
Adq. de Maq. y Eq.	80%	10%	10%	13a/36m
Instalaciones Físicas	80%	10%	10%	13a/36m

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C. 1991.

**CAPITULO 4**

**EL SECTOR INDUSTRIAL  
Y LA EMPRESA TEXTIL EN MEXICO**

**CAPITULO 4  
EL SECTOR INDUSTRIAL  
Y LA EMPRESA TEXTIL EN MEXICO**

**4.1 SECTOR INDUSTRIAL**

Antes de abordar la problemática que vive la micro y pequeña empresa manufacturera, concretamente la industria textil, se hará una breve descripción del sector industrial en México.

El sector industrial se encuentra dividido en diversas ramas de actividad (Cuadro 4-1), donde podemos apreciar un número significativo de micro y pequeñas empresas.

**CUADRO 4-1**

<b>ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Establecimientos 1990</b>						
<b>Total Nacional</b>						
Rama de Actividad	Micro	Peq.	Med.	Gde.	Total	%
Alimentos	20694	2812	455	269	24230	20.55
Bebidas	856	255	95	132	1338	1.13
Tabaco	17	15	5	6	43	0.04
Textil	1977	888	331	176	3272	2.78
Prendas de Vestir	9410	2421	346	165	12342	10.47
Calzado y Cuero	4980	1321	149	70	6520	5.53
Prods. de Madera	2515	538	67	41	3161	2.68
Mueb. y Acc. de Madera	5050	843	97	27	6017	5.10
Papel	533	258	80	71	942	0.80
Editorial e Imprenta	7323	971	143	64	8501	7.21
Química	2403	1092	245	210	3950	3.35
Petroquímica	106	56	10	2	174	0.15
Hule y Plástico	2725	1415	259	126	4525	3.84
Min. no Metálicos	4916	994	123	123	6156	5.22
Metálica Básica	942	798	69	54	1463	1.24
Prods. Metálicos	14534	2984	393	219	20132	17.08
Maq. y Eq no Elec.	4633	818	103	59	5613	4.76
Maq. y Ap Elec.	1856	701	212	355	3124	2.65
Equipo de Transp.	1119	381	80	141	1721	1.46
Otras Manufacturas	3965	524	104	76	4669	3.96
<b>Total</b>	<b>92556</b>	<b>19685</b>	<b>3266</b>	<b>2386</b>	<b>117893</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Secofi con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social

El desarrollo económico de México, en este siglo, ha estado relacionado a su capacidad industrial. La producción manufacturera como porcentaje del PIB aumentó de 15% en 1940 a 19% en 1960 y se mantuvo en 23% en los setentas. En la década pasada, dada la crisis económica que la caracterizó, se vivió un proceso de desindustrialización. Esta crisis influyó en que la participación del sector manufacturero en el PIB disminuyera en 1983, alcanzando un 20%. Para finales de la década aumentó a 23%.

La estrategia de industrialización emprendida por México conocida como "Sustitución de Importaciones", pretendió satisfacer el mercado interno como medio para lograr una industrialización más amplia. Durante sus primeras etapas fue relativamente positivo, un desequilibrio en la balanza de pagos se consideró lógico, ya que se requería fortalecer la planta industrial para competir con el exterior a largo plazo. Sin embargo el proteccionismo a que se sujetó la industria no le permitió conformar una tecnología propia susceptible de ser desarrollada de acuerdo a los requerimientos del mercado interno, con la perspectiva de ser competitiva en el exterior.

Esta estrategia se inició en los sectores de consumo durable y no durables, pero cuando se requería llevar a cabo la producción de bienes intermedios y de capital; la industria no se encontraba preparada. El proceso de sustitución de importaciones fracasó por que no tuvo metas específicas, no se fortaleció esta sustitución mediante la manufactura de bienes intermedios y de capital; es decir, la industria nacional carecía del know-how siendo ello evidente en su rezago tecnológico. La falta de planeación industrial a largo plazo condujo a la industria a una mayor dependencia del exterior.

Finalmente en la década de los 80's el desequilibrio del sector externo, dio como resultado el cambio de estrategia industrial, fundamentada en la promoción de exportaciones.

Las empresas manufactureras mexicanas que empezaron a operar hace 50 años bajo las características del proteccionismo, hoy día no se encuentran preparadas para la competencia internacional. Dicha estrategia de desarrollo industrial limitó la modernización de nuestra planta manufacturera. Actualmente el 60% de esta industria no cuenta con una modernización tecnológica que la haga competitiva con el exterior.

En la última década han sido diversos los factores que han impedido el desarrollo de nuestra industria. El factor clave de esta situación, es el hecho de que no se han podido administrar los diversos recursos para establecer una economía basada en la estabilidad macroeconómica y en la eficiencia microeconómica.

Entre los aspectos macroeconómicos que han afectado en cierta medida el desarrollo de la industria están:

- Elevadas tasas de interés.
- Altos niveles de desempleo.
- Problemas en las finanzas públicas.
- Endeudamiento externo significativo.
- Nula autosuficiencia para generar un ahorro interno significativo.
- Déficit Comercial.

El sector industrial ha sido el más perjudicado con la política de precios establecida en las diversas versiones del pacto. De 1987 a 1992, la industria ha incrementado sus precios en 130%, a diferencia del sector servicios y agropecuario, los cuales aumentaron en 300% y 200% respectivamente.

La falta de financiamiento como su costo, han contribuido a la desaparición de muchas empresas manufactureras. Como ejemplo de lo anterior tenemos: En 1991 según la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León registró el cierre de 350 plantas, el doble de las registradas en 1990. El 10% de las empresas afiliadas a la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación desaparecieron durante 1991.

Aproximadamente tres de cada diez empresas cambian de ser productoras a comercializadoras de artículos importados en los últimos dos años. Esto se debe a diversas causas como son: El alto costo de los créditos, la tardanza en su otorgamiento, las cargas impositivas y las permanentes modificaciones, costos elevados en materias primas, atraso tecnológico de 30 años cuando menos, pocas posibilidades de manufacturar artículos de calidad, etc. De esta manera las empresas manufactureras deciden convertirse en comercializadoras.

De acuerdo a la Encuesta de Opinión Empresarial del mes de agosto de 1992, realizada por Banco de México revela que a causa de la desaceleración económica en los primeros ocho meses del año, el 64% de las empresas manufactureras habían disminuido sus utilidades.

La productividad laboral de la industria manufacturera aumentó 4.9% durante 1991. Sin embargo este indicador se caracteriza por la heterogeneidad de las diversas ramas de este sector. Mientras actividades como maquinaria y equipo, petroquímica y producción de vidrio alcanzan niveles internacionales, otras ramas como la textil, maderera y del calzado viven en retraso tecnológico.

#### 4.2 INFLUENCIA DE LA APERTURA ECONOMICA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

La industria manufacturera ante la apertura comercial y el rápido proceso de globalización económica, se enfrentará cada vez más a empresas que trabajan en forma continua, con niveles adecuados de inventarios, tiempos estándar, calidad en sus productos, precio y servicios competitivos. Esto no solamente implica una ventaja a nivel empresarial, sino de toda una economía. Es decir, los elementos macro y microeconómicos de naciones desarrolladas están mejor adaptados a los cambios propios de una globalización debido a que sus sistemas han ido madurando con la perspectiva de un comercio internacional.

##### Sector Externo

El sector externo es un aspecto significativo que refleja el impacto evidente de la apertura comercial en la industria manufacturera. En 1991, esta industria alcanzó un gran desequilibrio de 19,558.6 millones de dólares, casi el doble del déficit de la balanza comercial. Además de ser el déficit comercial manufacturero más grande de la historia, en tanto que el valor de las compras foráneas fueron dos veces superior a sus ventas al exterior.

Durante el periodo de 1987-1991, el déficit comercial manufacturero se incrementó a 9,443%, esto como resultado de la apertura comercial. En 1987, año en que México inicia el proceso de apertura comercial, el déficit manufacturero con el exterior era de 197 millones de dólares, y para 1991 alcanzaba los 18.8 millones de dólares. (Cuadro 4-2)

CUADRO 4-2

BALANZA COMERCIAL MANUFACTURERA 1987-1991						
Millones de dólares						
Concepto	Export.	Import.	Saldo	Export	Import	Saldo
Total	10660	10857	-197	16992	35865	-18873
Manufacturas petroleras	753	1012	-259	902	1817	-915
Derivados del petróleo	632	477	155	643	1343	-700
Petroquímica	121	535	-414	259	474	-215
Manufacturas no petroleras	9833	9758	75	16090	34048	-17958
Alimentos	1313	460	853	1216	2584	-1368
Textiles	566	172	394	764	1394	-630
Madera	134	43	91	190	293	-103
Papel	222	608	-386	232	1269	-1037
Química	1093	1379	-286	1975	3344	-1369
Plásticos	112	276	-164	173	1100	-927
Minerales						
No metálicos	447	110	337	648	402	246
Siderurgia	630	628	2	1034	2227	-1193
Minerometal.	630	233	397	751	540	211
Maquinaria y equipo	4618	5789	-1171	8742	20260	-11518
Otros productos	68	60	8	366	635	-269

Fuente: Elaborado por Macro Asesoría Económica S.C. con base en datos de Secofi

En 1987, algunas ramas del sector manufacturero como: textil, alimentos y bebidas, minerometalúrgica, etc. mostraron superávit. Sin embargo para 1991, todas las ramas de la industria manufacturera, excepto las relacionadas con la minerometalúrgica, presentaron déficit al no poder enfrentar el impacto de las exportaciones.

Las ramas del sector manufacturero que han resultado más afectadas con la apertura comercial son: Alimentos y bebidas, textiles, madera, juguetes y plásticos, químicos, metálicos y la de maquinaria y equipo en el subsector de autopartes. A su vez, estas ramas coinciden en el desaprovechamiento significativo de la capacidad instalada. Esto quiere decir, que la planeación de sus actividades de producción no ha considerado el comportamiento de su mercado, ni los diversos factores de su entorno.

**Factores a considerar por la industria para hacer frente al TLC.**

Entre los factores que deberán considerar las empresas del sector manufacturero para enfrentar favorablemente la apertura comercial se citan los sig:

- Tomar en cuenta tanto el mercado interno como el externo, aplicando depurados sistemas administrativos, técnicos, de comercialización, etc, que las hagan más competitivas a largo plazo.
- Reducir costos mediante la reorientación de los diversos sistemas empresariales.
- Orientar los diversos recursos de la organización con la finalidad de obtener productos de alta calidad.
- Contar con tecnología de punta a nivel internacional.
- Hacer eficientes los procesos productivos con la finalidad de obtener un margen de contribución que permita a las empresas ser competitivas.
- Disminuir los costos fijos y racionalizar los gastos operativos.
- Desarrollar una estructura administrativa que agilice los procesos de decisión.
- Utilización de la capacidad instalada ociosa.
- Desarrollar una operatividad a todos los niveles que le permitan obtener economías de escala y de especialización competitivas.
- Contar con un régimen tributario que motive el crecimiento y desarrollo de las actividades productivas y comerciales.
- Tener acceso a créditos preferentes.
- Se requiere de un sistema financiero altamente diversificado y lo suficientemente grande para que atienda, con oportunidad y bajo costo las necesidades de financiamiento de las empresas.

El impacto de la apertura comercial será mayor en la medida en que nuestra planta industrial no sea capaz de satisfacer y fortalecer el mercado interno, así como de establecer una tecnología que le permita estar a la altura de los requerimientos de la sociedad.

### 4.3 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

#### Definición

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), clasifica a la industria en micro, pequeña, mediana y grande considerando el personal que ocupa y el valor de las ventas netas anuales (Cuadro 4-3).

CUADRO 4-3

TAMARO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15	HASTA 110 VECES EL SALARIO MINIMO
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 100	HASTA 1,115 VECES EL SALARIO MINIMO
MEDIANA EMPRESA	DE 101 A 250	HASTA 2,010 VECES EL SALARIO MINIMO
EMPRESA GRANDE	MAS DE 250	MAYOR A 2,010 VECES EL SALARIO MINIMO

Nota: El salario mínimo que se considera es el general elevado al año, correspondiente a la zona geográfica "A".

#### Importancia

La micro y pequeña empresa ocupa un lugar decisivo en el desarrollo económico del país, no sólo por conformar el 95% de los establecimientos industriales y ocupar el 33% de la mano de obra (Cuadro 4-4), sino además por su significativa contribución a la economía formal de los grupos de menores ingresos, por su capacidad de adaptación, de generación de empleos, etc.

CUADRO 4-4

ESTRATO	INDUSTRIA MANUFACTURERA ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO 1990		TOTAL NAL.	
	ESTABLECI- MIENTOS	%	PERSONAL OCUPADO	%
MICROINDUSTRIA	92,556	78.51	384,465	11.76
INDUSTRIA PEQUEÑA	19,685	16.70	737,230	22.55
INDUSTRIA MEDIANA	3,266	2.77	512,280	15.67
INDUSTRIA GRANDE	2,386	2.02	1,635,629	50.03
<b>TOTAL</b>	<b>117,893</b>	<b>100.00</b>	<b>3,269,604</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Secofi con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social

La micro y pequeña empresa geográficamente se encuentra en todas las entidades federativas, sobresaliendo por la distribución de establecimientos y de personal ocupado, el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León y Guanajuato (Cuadros 4-5 y 4-6).

CUADRO 4-5

REGION	DISTRIBUCION DE ESTABLECIMIENTOS A NIVEL REGIONAL 1990			
	MICRO (%)	PEQUEÑA (%)	MEDIANA (%)	GRANDE (%)
Distrito Federal	19.6	25.4	21.2	17.7
Occidente	16.5	13.4	9.4	7.3
Noreste	13.4	12.9	13.9	16.2
Bajío	11.9	11.0	10.7	9.3
Centro	10.8	14.1	19.3	19.7
Oriente	10.0	9.1	9.7	9.1
Noroeste	8.6	7.2	8.2	9.4
Sureste	4.7	2.8	2.2	1.7
Norte	4.5	4.1	5.4	9.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Número de Establecimientos</b>	<b>92,556</b>	<b>19,685</b>	<b>3,266</b>	<b>2,386</b>

Fuente: Secofi

CUADRO 4-6

REGION	DISTRIBUCION DEL EMPLEO A NIVEL REGIONAL 1990			
	MICRO (%)	PEQUEÑA (%)	MEDIANA (%)	GRANDE (%)
Distrito Federal	22.0	24.9	20.9	16.4
Occidente	16.4	12.5	9.3	6.7
Noreste	13.5	12.8	14.0	20.1
Bajo	11.7	10.9	10.8	7.8
Centro	11.1	15.0	19.4	17.7
Oriente	9.2	9.5	9.8	9.0
Noroeste	7.9	7.5	8.2	8.7
Sureste	4.1	2.6	2.3	1.3
Norte	4.1	4.3	5.3	12.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de Empleos	384,465	737,230	512,280	1'635,629

Fuente: Secofi

Características.- Las actividades que primordialmente se desarrollan en la micro y pequeña son:

- Industria Alimentaria.
- Productos Metal Mecánicos.
- Confección de Prendas de Vestir.
- Calzado y Artículos de Cuero.
- Muebles y Accesorios de Madera.
- Textil.
- Editorial e Imprenta.

En la actualidad la microindustria es un subsector que cuenta con grandes ventajas para adecuarse a los cambios del mercado ya que tiene la posibilidad de cambiar de giro con inversiones mínimas, utiliza tecnología simple, descentraliza y diversifica las fuentes de trabajo, tiene contacto directo con el cliente, etc.

#### Problemática

La micro y pequeña empresa enfrenta problemas en verdad graves para sobrevivir. Se considera, que de cada 100 microempresas que se constituyen, 80 quiebran en el primer año de operar y sólo 2 sobreviven más de 5 años.

De acuerdo a una encuesta realizada por el Instituto de Propositiones Estratégicas entre 500 empresarios, revela que la carencia de financiamiento es el principal problema para establecerse y sobrevivir.

Sobre los obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, presenta el siguiente diagnóstico.

- La micro, pequeña y mediana industria presentan una problemática particular, derivada de su reducida escala productiva; cada uno de los estratos que componen el subsector tiene características y dificultades propias que los distinguen entre sí. En general, estas empresas adolecen de una limitada capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y de gestión. Es frecuente que estas unidades productivas no cuenten con un nivel tecnológico apropiado, ni con mano de obra calificada, dando lugar a improvisaciones que se traducen en baja productividad.
- La concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas grandes, dificulta la penetración de los productos elaborados por las empresas pequeñas, lo que impide su concurrencia a mercados amplios y diversificados y la limita, generalmente a mercados de tipo regional y local.
- La industria mediana y pequeña presenta serias dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación, ya que, muchas veces, no tienen los volúmenes ni la calidad necesarios para competir en el mercado internacional. Por ello, sus exportaciones, en la mayoría de los casos, sólo se realizan de manera indirecta, limitándose al abasto de bienes intermedios, partes y componentes a compañías exportadoras de mayor tamaño.
- Con frecuencia las microempresas no reúnen las condiciones para ser beneficiadas del crédito institucional, principalmente por carecer de avales y garantías físicas. Esto, combinado con la escasez de crédito, ha propiciado que permanezcan al margen de las instituciones financieras.
- La instalación de pequeños establecimientos, por regla general, no obedece a un patrón de localización industrial basado en una planeación de largo plazo. Por consiguiente, estas empresas no siempre disponen de la infraestructura física y de los servicios indispensables para su operación.
- El exceso de regulaciones afecta, en especial, a la micro, pequeña y mediana industria, al imponerle costos fijos que, en muchos casos, son incapaces de cubrir."

Las dificultades y limitaciones que obstaculizan el desarrollo de la micro y pequeña son diversas, entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

#### **De Carácter Productivo**

**Economías de Escala.**- La capacidad de la micro y pequeña empresa para generar volúmenes de producción significativos que la hagan competitiva, es mínima debido a la utilización de modelos productivos que no están de acuerdo a sus dimensiones, y a la carencia de sistemas que resulten congruentes a las posibilidades y alcances de desarrollo de este tipo de empresas. Todo esto implica que su nivel de costos no sea el apropiado para obtener una productividad de sus operaciones.

**Tecnología.**- No obstante que el micro y pequeño industrial conocen los procesos tecnológicos de fabricación de sus establecimientos permanecen en la obsolescencia, las razones son diversas, pero la clave radica en la carencia de una tecnología propia para generar bienes de capital.

**Control de Calidad.**- La micro y pequeña industria no cuenta con sistemas y equipos de medición del control de calidad, que le permita proveer de manera regular y con los requerimientos que exigen las empresas grandes, ni poder incursionar en los mercados de exportación con la perspectiva de una consolidación.

**Continuidad.**- La práctica generalizada de la discontinuidad en la producción, que caracteriza a este sector, se deriva de la imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.

**Productividad.**- Los bajos índices de productividad han sido característicos de la falta de competitividad de este sector.

#### **De Carácter Administrativo**

**Capacidad de Negociación.**- Los montos poco considerables de la venta de sus productos y de adquisición de materias primas e insumos, como consecuencia de sus reducidos volúmenes de producción, dan razón de su limitada capacidad de negociación. Esto coloca a la micro empresa en clara desventaja para negociar en los términos y condiciones favorables ante empresas más grandes.

**Gestión Administrativa.**- El conocimiento casi nulo de las herramientas de análisis más elementales para sustentar decisiones como saber calcular costos, fijar precios, decidir sobre el nivel de inventarios o determinar el punto de equilibrio en sus operaciones. El desconocimiento de esto, coloca al microempresario en un riesgo permanente de pérdidas y dificultades financieras.

**División del Trabajo.**- En las microempresas, sobre todo, la participación generalizada e indistinta de sus integrantes no únicamente disminuye las posibilidades de especialización productiva, sino que repercute sensiblemente en los niveles de producción.

**Resistencia al Cambio.**- Los micro y pequeños empresarios en su mayoría, no aceptan los diversos cambios susceptibles de ser adecuados a su organización, ya que consideran que la intuición y la bondad del mercado y su visión a corto plazo les permite sobrevivir.

**Criterios para la Toma de Decisión.**- Sobre todo en la micro empresa, los criterios para toma de decisión en los diversos departamentos o unidades operativas, se basa principalmente en consideraciones de índole personal o familiar.

#### **De Carácter Jurídico**

**Estructura Formal.**- Una parte importante de las microempresas se ubica en la informalidad en cuanto a su constitución legal. Esto implica una limitación definitiva para acceder a fuentes convencionales de financiamiento.

**Obligaciones de Fiscales y Laborales.**- La microempresa sobre todo ha hecho del incumplimiento de sus obligaciones fiscales, una práctica generalizada. Esto, también impide que tenga acceso a fuentes convencionales de financiamiento.

#### **De Carácter Financiero**

**Liquidez.**- La mayoría de las microempresas se caracterizan por la falta de liquidez, lo cual limita su operatividad en condiciones adecuadas. Estas empresas ante tal situación, tiene que convivir, por ejemplo, con empresas (grandes y medianas) proveedoras que generalmente requieren pago al contado; y por otro lado con empresas compradoras que pagan a plazos.

La falta de liquidez se debe a diversos factores entre ellos el relacionado al acceso restringido que tiene la micro y pequeña a recursos financieros mediante intermediarios financieros, principalmente la banca comercial. Es muy arraigado el criterio de otorgamiento de crédito a aquella entidad que demuestre no necesitar apoyos financieros. Otro factor lo constituye la falta de respuesta oportuna de las instituciones de banca múltiple a las necesidades financieras de la micro y pequeña empresa.

Generalmente los préstamos que se otorgan a microempresarios son menores a 100 salarios mínimos con plazos de amortización muy cortos. Según el Instituto de Proposiciones Estratégicas, el 79% de los préstamos tienen vencimiento de un año.

Las altas tasas de interés que manejan los intermediarios financieros, para otorgar préstamos contribuyen a que la falta de liquidez se acentue e interrumpa el desarrollo de este tipo de empresas.

**Rentabilidad.**- La carencia de criterios objetivos sobre la rentabilidad de cada uno de los proyectos que emprenden este tipo de empresas, las coloca en situación peligrosa para seguir operando en el mercado. El desconocimiento de la rentabilidad obtenida como el medio ambiente económico prevaletente, no permite establecer una adecuada asignación de recursos.

**Garantías.**- Tradicionalmente la micro y pequeña empresa ha estado al margen de los servicios financieros y bancarios. Las garantías constituyen la causa principal de rechazo de la banca comercial, para otorgar créditos e incluso los diversos financiamientos de fomento a este tipo de empresas.

La banca comercial, en cierta forma con respecto a lo anterior, desconoce que la esencia de su negocio es el crédito. Si bien, no es recomendable otorgar financiamientos a todas las empresas, tampoco es válido discriminar en función únicamente de lo que constituye el sujeto de crédito.

**Registros Contables.**- La carencia de documentos contables, ha sido un elemento decisivo para que la micro y pequeña empresa no tenga acceso a los apoyos financieros vía intermediarios financieros. Es evidente que el contar con registros contables permiten una planeación de los recursos monetarios.

Uno de los problemas de mayor magnitud, que a su vez determina el desarrollo de las diversas actividades de la micro y pequeña empresa, así como su éxito, tanto a corto, mediano y largo plazo; es la planeación.

Sobre la planeación y el grado en que este tipo de empresas la realizan, el L.A. Edgar Zapata Guerrero y estudiantes de la carrera de Administración de la UNAM efectuaron una investigación exploratoria, la cual arrojó los siguientes resultados.

- El 100% de microempresas no hacen planes formales (escritos).
- El 100% de microempresas hacen planes informales basados en su intuición y experiencia. Los planes típicos que elaboran son de producción a corto plazo.
- Los microempresarios afirman que no realizan una planeación formal por que: "No van de acuerdo con sus finalidades". "No se necesita, se puede manejar la empresa mentalmente". "Sería una pérdida de tiempo sentarse a planear y estructurar objetivos, cuando la planeación se hace día a día y es una labor tan sencilla que la realiza el propio propietario".

En cuanto a las pequeñas empresas algunos resultados fueron los siguientes:

- El 75% de las pequeñas empresas elaboran planes formales (escritos).
- De las empresas que realizan una planeación formal, el 75% hace planes a corto plazo, el 11% a mediano plazo y el 11% a largo plazo.

La intuición y experiencia conforman el criterio principal para la toma de decisiones en este tipo de empresas.

Durante los últimos años la micro y pequeña empresa, ha tenido que enfrentar y no con éxito, las medidas propias de la política económica de el sexenio actual, tendientes a disminuir la inflación.

#### Apoyos

Actualmente entre los programas destinados a impulsar el desarrollo de la micro pequeña empresa, se encuentra el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, y el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 establece las siguientes medidas de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa.

- Se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. A fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establezcan bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.
- Se fomentará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, y se procurará la unificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una política congruente, con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que faciliten a las empresas el acceso al crédito.
- En coordinación con las dependencias competentes, se promoverá el esquema de "Ventanilla Única de Gestión", a fin de facilitar el acceso de estas empresas a los incentivos y apoyos existentes.
- Se promoverá la vinculación de micro, pequeña y mediana industria con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico, a fin de que el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas les permita incorporarse, competitivamente, al proceso de modernización de la economía. Con este propósito el Fondo de Información y Documentación para la Industria aportará a la pequeña industria apoyos específicos sobre información tecnológica y de ingeniería.
- Se formularán programas específicos de desregulación que permitan a la micro, pequeña y mediana industria abatir costos fijos y ampliar sus oportunidades de acceso al mercado.
- Se reforzará la infraestructura para la micro, pequeña y mediana industria en parques y corredores, con objeto de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía. La integración más eficiente de este sector en las distintas cadenas productivas permitirá maximizar los efectos multiplicadores de la actividad exportadora e incrementar el contenido nacional de los insumos utilizados por la industria maquiladora.
- Se intensificarán las acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno, a fin de lograr una mayor integración de la micro, pequeña y mediana industria que se encuentra dispersa a lo largo del territorio nacional."

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, tiene como propósito contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas.

Los instrumentos y líneas de acción empleados para tal efecto, son los siguientes:

- Organización Interempresarial.
- Servicios de enlace de la Secofi.
- Desarrollo de Proveedores del sector público.
- Tecnología.
- Calidad Total.
- Gestión Empresarial.
- Financiamiento.
- Promoción de inversiones.
- Programa Nacional de Solidaridad.
- Agroindustria.
- Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.
- Sistema de Información
- Marco interinstitucional de fomento.

Entre los instrumentos y líneas de acción en materia de financiamiento que considera este programa, figuran los siguientes:

- El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana. el apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad. Uno de los propósitos fundamentales de este programa es lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y unipersonal, así como las pertenecientes al sector social, y proporcionarles la capacitación necesaria para el adecuado manejo de los recursos.
- Se tratará de que el crédito sea suficiente, oportuno y coadyuve no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización. Igualmente, se respaldarán los programas para la desconcentración industrial y de mejoramiento del ambiente.
- Se adecuarán los apoyos crediticios a las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector.

- Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito. En particular, Nacional Financiera, S.N.C., impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares de crédito y de las entidades de fomento público y privadas; asimismo alentará la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.
- En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la banca de desarrollo y los gobiernos estatales, se promoverá que se considere la viabilidad del proyecto, la solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades. Además se fortalecerán los sistemas de crédito masivo, en especial para las industrias micro y pequeñas. Para tal efecto Nacional Financiera, S.N.C., adoptará medidas para diversificar y ampliar los apoyos a estos estratos de empresas, con objeto de canalizarles crédito, a través de los intermediarios financieros, de manera automática, sencilla y en forma revolvente se emitirán tarjetas empresariales e introducirán servicios de factoraje, arrendamiento financiero de maquinaria y equipo, así como otro tipo de instrumentos financieros adecuados a su capacidad.
- La banca de desarrollo canalizará financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros, en condiciones favorables, a las agrupaciones de microindustrias que se constituyan como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para apoyar la realización de actividades comunes en beneficio de los asociados.
- Se estimulará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas. Conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., se apoyará a estas organizaciones con la finalidad de que den un vigoroso impulso a la actividad exportadora.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, el Departamento del Distrito Federal y los gobiernos estatales definirán los lineamientos para otorgar créditos en las zonas de alta concentración para el establecimiento o ampliación de industrias micro y pequeñas siempre y cuando no sean contaminantes ni grandes consumidoras de agua potable de la red pública y energéticos, y se lleven a cabo en zonas específicas para

- al desarrollo industrial y en parques industriales, conforme a los planes de desarrollo urbano federal, estatales y municipales.
- Se otorgará financiamiento a la industria micro, pequeña y mediana para la adquisición de instalaciones en zonas y parques industriales.
  - En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.N.C. se crearán mecanismos crediticios que permitan el acceso a los servicios tecnológicos especializados.
  - Con la colaboración de Nacional Financiera, S.N.C., se establecerán líneas de crédito, a través de los intermediarios financieros, para la realización de estudios, adquisición e instalación de equipos de prevención y control de la contaminación.
  - Se destinarán apoyos crediticios a la adquisición o renta de equipos de cómputo, accesorios y programas.
  - Se promoverá el establecimiento de líneas de crédito a la industria micro, pequeña y mediana que participe en actividades de subcontratación de procesos y productos, proveeduría a empresas exportadoras y a la industria maquiladora.
  - El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., apoyará el equipamiento para empresas exportadoras del subsector, el cual operará bajo un procedimiento simplificado cuando la inversión requerida no rebase el monto de un millón de dólares. Asimismo financiará la creación de bodegas para la proveeduría a la industria maquiladora.
  - Se fomentarán, mediante apoyos crediticios, las incubadoras de microindustrias, con desarrollos tecnológicos propios.
  - En colaboración con Nacional Financiera, S.N.C., y las entidades de fomento públicas y privadas, se impulsarán las actividades de expansión industrial a nivel regional. En especial se reforzará la capacitación y asistencia técnica para el manejo del crédito y se facilitará a las industrias micro y pequeñas la contratación de despachos y consultorías que presten servicios contables, legales y administrativos.
  - Se facilitará a la industria micro, pequeña y mediana el acceso a la captación del ahorro privado, mediante la formación de Sociedades de Inversión y Capital de Riesgo regionales (Sincas).

- En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C., se promoverá el establecimiento de mecanismos alternativos que permitan la participación del ahorro privado a las empresas del subsector, a través de los mercados de valores y de dinero.
- Se consolidará y agilizará el mecanismo para el descuento de contrarrecibos expedidos por dependencias y entidades del sector público a industrias micro, pequeñas y medianas; además, Nacional Financiera, S.N.C., facilitará tarjetas empresariales, por medio de los intermediarios financieros, a los proveedores industriales más pequeños con el propósito de financiar su capital de trabajo. El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., operará un mecanismo especial para el descuento de contrarrecibos a proveedores de empresas exportadoras.
- En colaboración con Nacional Financiera S.N.C., y el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., apoyarán con programas específicos a las Empresas de Comercio Exterior, registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a efecto de que estas promuevan la comercialización de los productos de las industrias del subsector."

#### 4.4 LA INDUSTRIA TEXTIL

##### Importancia.

La industria textil se encuentra vinculada con la actividad agrícola en la producción de algodón y con la industria química en la elaboración de fibras artificiales y sintéticas, insumos que utiliza en los diferentes procesos textiles.

La industria textil y de la confección comprende a más de 3272 y 12342 empresas respectivamente. Estas actividades manufactureras poseen ventajas comparativas a nivel internacional como son: disponibilidad de recursos; materias primas y algodón; el uso de procesos intensivos en mano de obra y su proximidad a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

La producción textil en México esta distribuida de la siguiente manera:

- Distrito Federal	18%
- Estado de México	36%
- Puebla	16%
- Jalisco	7%
- Guanajuato	7%
- Aguascalientes	4%
- Tlaxcala	3%
- Otros	9%

##### Número de Empresas por Cámara.

- Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala	20.49%
- Cámara Textil de Occidente	15.56%
- Cámara Textil del Norte	1.57%
- Cámara Nal. de la Ind Textil	62.33%

La participación del sector textil en el PIB Manufacturero ha sido significativa (Cuadro 4-7), sin embargo ha descendido a partir de 1987 por diversas razones que se mencionan a continuación.

CUADRO 4-7

PRODUCTO INTERNO BRUTO 1980-1990 EN MILLONES DE PESOS					
AÑO	PIB TOTAL	PIB MANUF.	PIB TEXTIL	PART. DEL EN TOTAL	PIB TEXTIL EN MANUF.
1980	4,470,077	988,900	62,304	1.39	6.30
1981	4,862,219	1,052,660	64,823	1.33	6.16
81/80(%)	8.8	6.4	4.0		
1982	4,831,689	1,023,811	60,464	1.25	5.91
82/81(%)	(0.6)	(2.7)	(6.7)		
1983	4,628,937	946,549	58,772	1.27	6.23
82/83(%)	(4.2)	(7.8)	(2.8)		
1984	4,796,050	990,856	58,637	1.22	5.92
83/84(%)	3.6	5.0	(2.3)		
1985	4,920,430	1,051,109	60,906	1.24	5.79
84/85(%)	2.6	6.1	3.9		
1986	4,738,640	995,848	58,448	1.23	5.87
85/86(%)	(3.7)	(5.3)	(4.0)		
1987	4,819,574	1,026,036	57,959	1.20	5.65
86/87(%)	1.7	3.0	(0.8)		
1988	4,888,891	1,058,959	59,307	1.21	5.60
87/88(%)	1.4	3.2	2.3		
1989	5,040,866	1,133,636	60,767	1.21	5.36
88/89(%)	3.1	7.1	2.5		
1990	5,236,337	1,192,854	60,535	1.16	5.07
89/90(%)	3.9	5.2	(0.4)		

Fuente: Elaborado por Canaintex con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, S.P.P.

#### Problemática.

En la industria textil son diversos los factores que le impiden alcanzar un desarrollo significativo tanto en el mercado interno como en el externo. Entre los factores podemos mencionar: Atrazo tecnológico, competencia extranjera y financiamiento.

Según una entrevista realizada por la publicación semanal El Empresario, durante la XXI Convención Nacional Textil, señala que los problemas más difíciles por los que pasa esta industria son:

- Atraso tecnológico 33%
- Competencia Extranjera 40%
- Financiamiento 27%

**Atraso Tecnológico.**- En México se considera que el 90% de las empresas textiles del ramo del algodón cuenta con maquinaria obsoleta. La fabricación de equipo textil en nuestro país prácticamente no existe. No obstante en el pasado se hayan fabricado máquinas para tejido plano y de punto, y algunos equipos para teñido y acabado, quedan sólo algunos talleres de maquilado y paleria que de manera muy eventual y sobre pedido fabrican lo siguiente:

- Tejido: Máquinas rectilíneas y de calcetín
- Acabado: Centrifugas, vaporizadoras, secadores, tinajas abiertas para teñir.
- Confección: Planchas de vapor.

Como se había mencionado, la producción de bienes de capital de esta industria es mínima, por lo que la importación de estos recursos es cada vez mayor (Cuadro 4-8). Sin embargo el problema real reside en la falta de tecnología propia para establecer una industria autosuficiente en los recursos que necesita para ser competitiva.

El atraso tecnológico también lo podemos relacionar con los procesos productivos que emplea la industria textil. Es necesaria una reconversión de estos procesos, para evitar convertirse en maquiladoras.

CUADRO 4-8

IMPORTACION DE MAQUINARIA TEXTIL Y SUS PARTES (MILES DE DOLARES) 1986-1990					
CONCEPTO	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	126,223	90,249	258,145	239,864	277,806
MAQUINARIA Y EQUIPO	99,799	65,726	220,449	202,628	235,397
PARTES Y REFACCIONES	26,424	24,523	37,696	37,236	42,409

Fuente: Elaborado por Canainter con datos de la Dirección General de Política de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**Apertura Comercial.**— La situación de las industrias textil y de la confección es difícil, debido en gran parte a la apertura comercial, la cual provocó la invasión del mercado nacional con prendas y telas a precios dumping, afectando así a la plantilla laboral significativamente, ya que se redujo de 150,000 a 110,000 actualmente en la industria textil y en la de confección los despidos han sido mayores: de 600,000 en 1986 a 300,000 hoy día.

El saldo deficitario en la balanza comercial de la industria textil va en aumento (Cuadro 4-9). Se considera que el incremento de las importaciones fue de 1400% entre 1985 y 1992.

CUADRO 4-9

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1987-1990 (MILLONES DE DOLARES)				
CONCEPTO	1987	1988	1989	1990
<b>SECTOR TOTAL</b>				
Exportaciones	20,656.2	20,565.1	22,764.9	26,773.1
-Importaciones	12,222.9	18,898.2	23,409.7	29,798.5
Saldo	8,433.3	1,666.9	(644.8)	(3,025.4)
<b>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>				
Exportaciones	10,588.1	12,287.5	13,014.1	14,789.2
-Importaciones	10,771.3	16,744.0	20,802.8	27,049.7
Saldo	(183.2)	(4,456.5)	(7,788.7)	(12,260.5)
<b>INDUSTRIA TEXTIL</b>				
Exportaciones	399.5	404.8	503.5	497.0
-Importaciones	112.2	293.4	700.6	922.6
Saldo	287.3	111.4	(197.1)	(425.6)

Fuente: Elaborado por Canaintex, con datos proporcionados por el Banco de México.

La importación masiva de prendas de vestir ha repercutido en las empresas que no son eficientes, disminuyendo sus ventas y en varios casos con el cierre de sus establecimientos.

Las prácticas desleales de comercio que otros países han realizado en México, desde nuestra apertura comercial, han afectado seriamente a la industria textil. Algunas de esas prácticas son:

- Dumping en los precios de los productos, que generalmente son inferiores al costo internacional de la materia prima.
- Subsidios a empresas exportadoras extranjeras por parte de sus gobiernos.

- Se ha fomentado el contrabando con subfacturación, permisos falsos e impuestos que no coinciden con las importaciones que se reportan.
- Ingreso de ropa usada con permisos para ser usada como hilacho y después se vende en almacenes públicos y clandestinos, lo cual provoca problemas sanitarios y económicos para las industrias textiles y del vestido.

**Laboral.-** Uno de los grandes problemas que ha sufrido y debilitado a la industria textil en México, es el laboral, entre los cuales podemos mencionar la huelga reciente a principios de 1992, la cual afectó a 9000 trabajadores de 55 empresas, y la huelga que inició el sector algodonero (10/jul/92 - 4/sep/92), la cual implicó una pérdida de 2000 millones de pesos diarios.

Según CANAINTEX, la industria algodonera integrada por 240 empresas hasta marzo de 1992, se ha reducido significativamente al quebrar 57 empresas al fin de la huelga. Es decir, 23.7%, casi una cuarta parte. Este dato muestra la acelerada disminución de esta industria que se ve reflejada en el desempleo, destacando además que esta industria ha sido la más afectada por este problema.

**Financiamiento.-** La industria textil, como hemos apreciado, enfrenta diversos problemas. Sin embargo, tal vez el de mayor importancia sea la escasez de capital. En este aspecto las fuentes de financiamiento, concretamente la banca comercial, representa un costo significativo a la micro y pequeña industria textil, además la oportunidad de los recursos financieros no es la adecuada para cubrir sus diversos problemas (laborales, tecnológicos, mercado, etc.).

Las altas tasas y plazos de financiamiento dificultan la modernización de la planta productiva textil, entre otros aspectos. Mientras que la industria extranjera cuenta con tasas de interés significativamente menores.

La mayor parte de la industria textil y de la confección (micro y pequeña empresa) no tienen la capacidad financiera para exportar sus productos, aun cuando existan los apoyos crediticios. Las razones ya se han mencionado, pero cabe hacer énfasis que la falta de cultura empresarial no le ha permitido a estas organizaciones acudir a las diversas instancias crediticias y de consultoría.

CAPITULO 5

EL PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
(PROMYP)

CAPITULO 5  
EL PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
(PROMYP)

### 5.1 ANTECEDENTES

El Programa para la Micro y Pequeña Empresa surge en 1990, como resultado de la incorporación a Nafin de los diversos programas de apoyo crediticio dirigidos a la micro y pequeña empresa que manejaban algunos fideicomisos, concretamente el Fogain.

Este programa es parte fundamental del cambio estructural emprendido por esta institución de segundo piso, para atender los diversos requerimientos que demanda la modernización financiera propia de la política económica actual. El PROMYP, a su vez representa una contribución de Nafin en el marco del Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1991-1994, el cual se deriva del Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, todo esto bajo el esquema del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

El objetivo de este programa es promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas; buscando su incorporación a los procesos de la economía formal y de su integración a las cadenas productivas y comerciales.

### 5.2 ESTRUCTURA Y PROCESO

En este punto se señalan las reglas de operación del PROMYP, como el proceso para obtener los apoyos que ofrece.

El PROMYP esta dirigido a micro y pequeñas empresas las cuales se definen según los parámetros establecidos por la SECOFI (cuadro 5-1).

CUADRO 5-1

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15	HASTA 110 VECES EL SALARIO MINIMO DE LA ZONA "A" = 530 MILLONES
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 100	HASTA 1,115 VECES EL SALARIO MINIMO DE LA ZONA "A" = 5,300 MILLONES

**ACCESO A LOS RECURSOS DEL PROMYP.**

Las micro y pequeñas empresas podrán obtener apoyos financieros, capacitación y asesoría de este programa, solicitándolos a aquellas instituciones de intermediación financiera autorizadas y reconocidas por NAFIN.

**Intermediarios Financieros:** Son los diferentes tipos de Instituciones (banca comercial, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, uniones de crédito y entidades de fomento), con autorización para descontar créditos al amparo de los programas crediticios de Nacional Financiera, S.N.C., en este caso del PROMYP.

Este tipo de Instituciones se obligan a reembolsar a Nacional Financiera los recursos de los diversos créditos que hayan descontado así como sus accesorios, conforme a los plazos, vencimientos y condiciones que al efecto se hayan pactado; asimismo, a obtener conforme a una política crediticia sana, las garantías suficientes y necesarias que amparen el importe de los financiamientos otorgados.

**APOYOS FINANCIEROS QUE OTORGA EL PROMYP**

Financiamiento a la micro y pequeña empresa, mediante el descuento de créditos que les hayan otorgado aquellos intermediarios financieros autorizados por NAFIN (Instituciones Bancarias, Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito y Entidades de Fomento) con la finalidad de que constituyan o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran maquinaria, equipo y mobiliario; construyan, adapten o amplien sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; y reestructuren pasivos onerosos en tasa de interés o en plazo de amortización que afecten su liquidez. Todo esto con el propósito de hacer eficiente la operación y de alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Además se financia el capital de trabajo de este tipo de empresas mediante factoraje financiero e inversiones en activos fijos a través de operaciones de arrendamiento financiero.

Al menos una de las prioridades de fomento que deberán atender estos apoyos financieros son: la creación de fuentes de empleo, primordialmente entre la población de menores ingresos; el aumento de la oferta de bienes de consumo básico; el desarrollo regional y la desconcentración de la economía; el mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes; así como la reducción en el consumo de agua y energía; el incremento de la capacidad competitiva y la generación y ahorro de divisas.

El PROMYP otorgará excepcionalmente créditos en moneda extranjera para micro y pequeñas empresas, cuyos productos, artículos o servicios coticen en los mercados externos; sean empresas generadoras netas de divisas y se comprometan a reembolsar a NAFIN el monto del crédito y sus accesorios en la divisa contratada.

Los siguientes dos cuadros (5-2 y 5-3) muestran el esquema crediticio del PROMYP, común a todos los intermediarios, cabe señalar que el margen de intermediación es de 6 puntos para la micro empresa y de 5 para la pequeña empresa, es decir, Nacional Financiera ofrece al intermediario que coloca sus recursos, una utilidad por cada crédito otorgado.

La tasa de interés, que las empresas acreditadas deberán pagar por el crédito otorgado, es del Costo Porcentual Promedio (CPP) mas seis puntos.

<u>PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS</u> <u>POR TIPO DE CREDITO</u>				
TIPO DE CREDITO	PLAZOS DE AMORTIZACION GRACIA (AÑOS) (MESES)		TIPO DE EMPRESA MICRO PEQUEÑA (MILLONES)	
	3	6		
CAPITAL DE TRABAJO				
REFACCIONARIO:			460	4800
- Maquinaria y Equipo	10	18		
- Instalaciones físicas	12	36		
REESTRUCTURACION DE PASIVOS	7	18	100	1000
MONTO MAXIMO POR EMPRESA			480	4800

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C.

CUADRO 5-3

<u>PORCENTAJES DE PARTICIPACION</u> <u>EN EL FINANCIAMIENTO</u>				
TAMANO DE EMPRESA	TIPO DE CREDITO	PORCENTAJE DE PARTICIPACION		
		NAFIN	INT.FINANCIERO	EMPRESA
MICRO	Capital de Trabajo	100%	0%	--
	Maquinaria y Eq.	100%	0%	--
	Instalaciones Fis.	100%	0%	--
	Reestructuración de Pasivos	100%	0%	--
PEQUEÑA	Capital de Trabajo	85%	15%	--
	Maquinaria y Eq.	85%	15%	--
	Instalaciones Fis.	85%	15%	--
	Reestructuración de Pasivos	85%	15%	--

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C.

Este programa atiende principalmente a las micro y pequeñas empresas, que no han tenido acceso al crédito, ofreciéndoles, con tasas atractivas y a largo plazo, cuatro tipos de crédito:

## 1. Capital de Trabajo.

Tiene como finalidad constituir y fortalecer el capital de trabajo de micro y pequeñas empresas. El PROMYP de acuerdo a este financiamiento, ofrece a los intermediarios financieros opciones para descontar los siguientes créditos:

- Habilitación o avío
- Avío revolvente
- Simple o en cuenta corriente

Estos financiamientos atenderán a los siguientes lineamientos:

- Se utilizan para satisfacer necesidades de financiamiento, originadas en el ciclo operativo y económico de las empresas, como: adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, mercancías, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.
- Financian compras de materias primas nacionales o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional; siempre y cuando el tiempo de estas operaciones, tomando en cuenta la fecha de presentación de la solicitud de Nacional Financiera no exceda de 6 meses. Si al recibir el financiamiento, la empresa no ha adquirido las materias primas, materiales o mercancías, objeto del crédito, ésta contará con un plazo de 30 días para tal fin.
- Coadyuvan a que las empresas solicitantes administren eficientemente su capital de trabajo, de acuerdo a su ciclo operativo y financiero, así como de su capacidad instalada, procurando su crecimiento y mayor calidad.
- En este tipo de créditos se evitará en lo posible sobreinversiones así como las inversiones en bienes, materiales y servicios ajenos a la actividad que desarrollan.
- Adicionalmente, para la operación de líneas de crédito en sus modalidades de avío revolvente, y simple o en cuenta corriente se establece que:
  - \* Se destinan a empresas que por sus características de operación, generación interna de recursos o por pedidos imprevisibles requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.

- \* La vigencia de la línea de crédito podrá ser hasta de 2 años.
- \* La utilización de líneas de crédito revolvente será de acuerdo al número de disposiciones que requieran las empresas acreditadas, tomando en cuenta las características de su operación y ciclo financiero.
- \* El plazo de vencimiento de cada disposición podrá ser bimestral o trimestral.

## 2. Refaccionario; Maquinaria y Equipo.

Estos créditos están destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.

Las modalidades de crédito susceptibles de descuento en el PROMYP, que se desprenden de este financiamiento son:

- Refaccionario
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

El PROMYP descuenta a los intermediarios financieros este tipo de crédito conforme a los siguientes lineamientos:

- Se utilizan en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las micro y pequeñas empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio; para constituir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados productos y servicios competitivos, en cantidad, calidad, precio y oportunidad; evitando en todo momento que estos recursos sean canalizados a inversiones distintas a las señaladas en el programa de inversión o en activos improductivos.
- Son susceptibles de financiarse los gastos de importación, transportación e instalación así como los derechos para operar éstos activos.
- Se respaldará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y extranjero adquirida, siempre y cuando el tiempo de estas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud en NAFIN, no exceda de 12 meses.
- A partir de la fecha de operación del crédito, la empresa acreditada cuenta con tres meses para realizar la inversión objeto de este financiamiento, así como de obtener toda la documentación comprobatoria correspondiente.

### 3. Refaccionario: Instalaciones Físicas.

Este financiamiento tiene como finalidad, destinar créditos para la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.

Para tal efecto, el PROMYP puede descontar los siguientes tipos de créditos.

- Refaccionario
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

Su descuento procede de acuerdo a los siguientes lineamientos.

- Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios que las empresas requieran para llevar a cabo las actividades propias de su giro. Evitando en todo momento que se inviertan recursos de PROMYP en inmuebles que por su tamaño o características impidan el adecuado desarrollo de la empresa solicitante o que se inviertan en activos improductivos o ajenos a la naturaleza de sus actividades.
- En proyectos que impliquen la construcción de inmuebles, el PROMYP no financia la adquisición de terrenos sólo o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.
- Son susceptibles de apoyo, aquellos proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante, y que destine a actividades propias de su giro empresarial, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo igual o mayor al de la vigencia del crédito solicitado.
- Si en el momento de solicitar el descuento de un crédito destinado a la adquisición, modificación o construcción de un inmueble, la empresa solicitante efectúa la inversión, procede el financiamiento siempre y cuando, la operación objeto del crédito no tenga más de 12 meses.
- En el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de tres meses para comprobar el destino que dió a los recursos de PROMYP; y en el caso de construcción o modificación de inmuebles dicho plazo es de seis meses a partir de la fecha de terminación de obra establecida en su programa de inversión.

#### 4. Reestructuración de Pasivos.

De acuerdo a la actividad que desarrollen las micro o pequeñas empresas que deseen reestructurar pasivos, el PROMYP les ofrece recursos a través del descuento de los siguientes créditos:

- Hipotecario
- Simple con garantía hipotecaria

El PROMYP podrá descontar éstos créditos conforme a los siguientes lineamientos:

- Serán susceptibles de reestructurarse aquellos pasivos cuyas tasas de interés y plazos de amortización sean desfavorables, respecto a las condiciones que ofrece PROMYP.
- Que los recursos de los créditos a reestructurarse se hayan destinado a solventar necesidades o a realizar inversiones propias del giro de la empresa.
- La Empresa que solicite el crédito contará con 30 días a partir de la fecha de la operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario financiero la documentación que compruebe el destino del crédito.

Dentro de los apoyos financieros que otorga el PROMYP, también se encuentran los siguientes:

#### Apoyo a Uniones de Crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios.

Bajo esta modalidad, las uniones de crédito podrán obtener recursos de PROMYP a través de la banca, para realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que se clasifiquen como micro o pequeña empresa.

Los créditos que una unión de crédito puede recibir y que son susceptibles de descuento en el PROMYP, son para: apoyo al capital de trabajo; adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo; adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas. Las tasas de interés, plazos de amortización y periodos de gracia son los mismos que aparecen en el esquema crediticio (cuadro 5-1 y 5-2).

Tanto los créditos destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo, como los utilizados para compras en común en beneficio de sus socios; podrán adoptar la modalidad de revolventes.

Adicional a la información que micro y pequeñas empresas presenten para el descuento en el PROMYP, el banco intermediario proporcionará a NAFIN la relación de socios de la unión de crédito que se pretende beneficiar y el tipo de empresa a que pertenezcan.

#### **Sistema de Tarjeta Empresarial.**

Es un esquema complementario dentro del PROMYP, que Nacional Financiera ha instrumentado, en coordinación con intermediarios financieros (banca comercial, uniones de crédito y empresas de factoraje), para que la micro y pequeña empresa obtengan financiamiento suficiente y oportuno, generalmente por el 20 % de sus ventas anuales a una tasa de interés del costo porcentual promedio más seis puntos.

Es un sistema de financiamiento automático para las empresas que atiende PROMYP, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido al amparo del resto de los esquemas del programa.

Este sistema consiste en la apertura de una línea de crédito revolvente y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan mediante una cuenta de cheques en la cual depositan las disposiciones que efectúan las empresas usuarias. A su vez, el intermediario determinará el plazo de amortización de las disposiciones ejercidas por la empresa, sin que exceda de tres años en financiamientos para capital de trabajo, y de cinco años para adquisición de activos fijos; aceptándose pagos parciales o totales, y cobrando intereses, únicamente por el periodo efectivo en que la empresa utilizó los recursos.

Los intermediarios financieros autorizados podrán operar este tipo de financiamiento, siempre y cuando, convengan con Nacional Financiera las características específicas de operación, de contratación con sus acreditados, y la denominación que cada intermediario le dará a éste sistema. Por su parte, los acreditados se comprometen a utilizar los recursos en la operación normal de la empresa y a conservar la documentación que comprueba cada disposición.

Las empresas usuarias del sistema de Tarjeta Empresarial, podrán hacer disposiciones para el reembolso de gastos y compras, así como por el descuento de documentos.

La tarjeta empresarial se obtiene, solicitandola en el banco, unión de crédito o empresa de factoraje que esten autorizados, el plazo de entrega es de 15 días aproximadamente, ya que depende del análisis que de la solicitud realice el intermediario.

#### Condiciones Para La Emisión de la Tarjeta Empresarial

- El monto máximo de la línea de crédito que los intermediarios pueden otorgar a las empresas es de hasta el 20% de las ventas del año anterior. O sea que la micro empresa tiene una línea de crédito de hasta 96 millones de pesos y la pequeña empresa de hasta 960 millones de pesos.
- Dentro del límite de crédito, las empresas pueden obtener los recursos y pagar las disposiciones conforme lo requiera su operación. Esto propicia el adecuado manejo del capital de trabajo, aspecto que resulta vital para la operación y productividad de las micro y pequeñas empresas.
- Los plazos máximos van de 10 a 24 meses para capital de trabajo, según la política que en cada caso acuerde el intermediario.
- La vigencia de la línea es de un año, renovable por otro. No es necesario documentar anualmente las renovaciones y tampoco es indispensable hacer nuevas solicitudes.
- El monto máximo de la línea de crédito para la adquisición de activos fijos, que los intermediarios financieros pueden otorgar a las empresas es de 750 millones de pesos, como máximo, a un plazo de hasta cinco años.
- Los créditos para la adquisición de activos fijos que se autoricen en este sistema, no se acumularan a los saldos que en su caso, tenga la empresa acreditada en el programa normal (PROMYP).
- El monto mínimo de disposición será de 10.0 millones de pesos para la adquisición de activos fijos.

Las empresas podrán utilizar la tarjeta generalmente en los siguientes casos:

- Cuando tengan algún pedido inesperado, pueden acudir al intermediario financiero que les tramitó y solicitar el efectivo necesario.

- Cuando cuenten con la factura de la materia prima comprada, y que la empresa ya liquidó, podrán solicitar el reembolso de su importe y así recuperar liquidez.
- Para obtener el importe de los contrarrecibos, por la mercancía que ya entregó pero que aún no le han pagado, esto con la finalidad de que la empresa siga operando.

- Contar con efectivo para enfrentar otras necesidades.

Entre las ventajas que ofrece a la micro y pequeña empresa podemos mencionar las siguientes:

- Oportunidad del crédito, por la disponibilidad inmediata de los recursos.
- Ahorro de tiempo en los trámites para la obtención de financiamientos.
- Revolvencia del crédito sin necesidad de suscribir nuevos documentos.
- Obtención de financiamientos inmediatos a un costo similar al que obtienen las empresas grandes.
- Disminución de riesgos en el manejo y la transportación del dinero.
- Simplificación en la información y documentación que deben proporcionar.
- Facilita la utilización y el control del capital de trabajo.

#### OPERACION DE LOS DESCUENTOS

Para la operación de descuentos crediticios y disposición de recursos, este programa tiene establecidas las modalidades de descuento automático y de descuento rápido, aplicables de acuerdo al monto de endeudamiento que registren las empresas solicitantes.

##### Descuento Automático

Se aplica en solicitudes que impliquen para la empresa solicitante, conjuntamente con los saldos insolutos de otros apoyos que haya recibido del Programa, endeudamientos hasta (generalmente por dos mil millones de pesos) por la cantidad que Nacional Financiera determine en función de las diferentes instituciones intermediarias, y que dé a conocer mediante circulares.

En el descuento de créditos dirigidos a: apoyar el capital de trabajo; adquirir maquinaria, mobiliario y equipo; adquirir instalaciones físicas; así como para reestructurar pasivos; la entrega de recursos al intermediario financiero se realiza 24 horas hábiles después a la recepción de la solicitud en Nacional Financiera.

En el caso, de descuentos destinados a la construcción, modificación o remodelación de instalaciones físicas, la disposición de recursos se realizará en entregas parciales, cada una no mayor al 50% ni menor al 25% del descuento total.

La información requerida para ejercer el descuento automático es la siguiente:

- Comunicado del intermediario financiero a NAFIN, donde se señalen los principales datos de la empresa (Apéndice A).
- Formato de solicitud de descuento con el PROMYP (Apéndice A).
- Certificado de depósito por cada disposición.

#### **Descuento Rápido.**

Se aplica a solicitudes de descuento con el PROMYP que impliquen para la empresa solicitante endeudamientos superiores a los montos establecidos para el descuento automático (generalmente, mayor a 2 mil millones de pesos, hasta 20 mil millones de pesos) y Nacional Financiera determine para tal efecto.

La información que contengan estas solicitudes, se someterá a un proceso de análisis para determinar si está de acuerdo a la normatividad de PROMYP. Una vez realizado el análisis, procede lo siguiente:

- En solicitudes con intermediación financiera bancaria, el Área que realizó el análisis en NAFIN, decidirá en un plazo no mayor a cinco días si aprueba o rechaza el descuento.
- En solicitudes con intermediación financiera no bancaria, los resultados del análisis se pondrán a consideración del comité institucional competente, el cual será responsable de aprobar o rechazar el descuento.

En descuentos de créditos dirigidos a: apoyar el capital de trabajo; adquirir maquinaria, mobiliario y equipo; adquirir instalaciones físicas; así como para reestructurar pasivos, la entrega de recursos al intermediario financiero, en el caso de ser institución bancaria, se realizará dentro de los siguientes cinco días hábiles.

El proceso para otorgar los respaldos financieros propios de cada intermediario con recursos de Nafin aparece en la siguiente página.

Inicialmente la empresa solicitante del crédito acude al intermediario financiero, se informa sobre los requerimientos de información para que pueda tramitar un crédito al margen del PROMYP (Apéndice A). Posteriormente entrega documentación.

El intermediario financiero analiza la solicitud, la solvencia moral y económica del solicitante, la viabilidad y rentabilidad del proyecto y la capacidad de pago de la empresa y la presentará al comité o instancia de autorización que corresponda y autoriza el crédito en un plazo de dos meses aproximadamente. Después proporciona información a Nafin sobre el crédito, si el monto del crédito es menor a 2,000 millones de pesos (descuento automático) Nafin únicamente captura la información del cliente y en 24 horas le deposita al intermediario, pero si la cantidad del crédito es mayor (descuento rápido) Nafin decidirá sobre el otorgamiento, a más tardar en cinco días, depositándolo 24 horas después a este plazo.

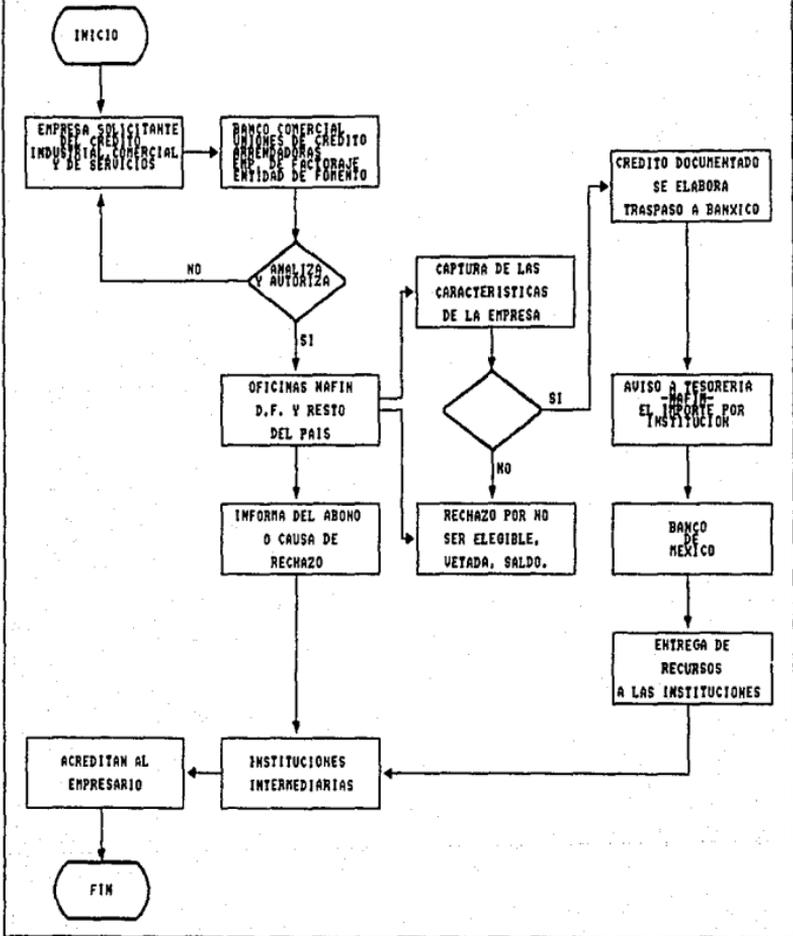
Una vez que Nacional Financiera capturó información sobre el solicitante y resulta ser elegible, envía a Banco de México crédito documentado para que este lo abone a la cuenta del intermediario y finalmente se lo acredite al solicitante.

Nacional Financiera no puede otorgar los créditos directamente por ser banca de segundo piso, por lo que le delega a la intermediación financiera que opera el programa, el otorgamiento del crédito.

El intermediario financiero entregará a Nafin un informe sobre la supervisión realizada a la empresa acreditada con recursos PROMYP; durante los 145 días siguientes a la disposición de recursos, en caso de no cumplirse, Nafin le cobrará al intermediario, el equivalente al 30% del margen de intermediación correspondiente.

FIGURA 5-1

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PRONYP)  
FLUJOGRAMA



Fuente: Nacional Financiera, S.N.C.

### 5.3 IMPORTANCIA Y CONSIDERACIONES

El Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PRQMYP) es el más importante de Nafin. En sus dos años de operación es el que a más empresas ha atendido con la mayor derrama de recursos, además de que está dirigido al sector empresarial más grande y representativo de nuestra estructura industrial.

Inicialmente el PRQMYP consideraba a la banca comercial, uniones de crédito y entidades de fomento como intermediarios financieros. Posteriormente el 22 de marzo de 1991, el consejo directivo de Nacional Financiera integra a esta red de intermediarios a las arrendadoras financieras y empresas de factoraje.

El apoyo financiero que ofrece es mayor que el que Fogain operaba, ya que incorporó a las arrendadoras y empresas de factoraje a su esquema crediticio.

Durante 1991, Nacional Financiera a través de su Programa para la Micro y Pequeña Empresa apoyó a 52,793 empresas con una derrama crediticia de 8 billones 596 mil millones de pesos, lo que representó un incremento de casi 280% y de 390% respectivamente sobre 1990. Estos recursos se canalizaron de la siguiente forma:

- Instituciones Bancarias (90.2%)
- Uniones de Crédito (5.5%)
- Empresas de Factoraje (1.8%)
- Arrendadoras Financieras (1.5%)
- Entidades de Fomento (1.0%)

Los intermediarios financieros a través de los que Nafin opera el Programa para la Micro y Pequeña Empresa son:

- 4,523 ventanillas de 23 bancos, quienes realizan operaciones de financiamiento con recursos de Nafin. En esta red de intermediación quedó incorporado Banjercito y el CityBank.
- 43 Entidades de Fomento públicas y privadas en el país que brindan financiamiento con recursos de Nacional Financiera como capacitación y asesoría técnica.
- 121 Uniones de Crédito.
- 33 Empresas de Factoraje.
- 30 Arrendadoras Financieras.

El siguiente cuadro (5-4) muestra según datos estadísticos de Nafin, la participación de los intermediarios financieros en el programa. En él podemos percibir, que la banca comercial ha otorgado un mayor monto en créditos. Entre los bancos que más apoyaron en 1990 y que para el primer trimestre de 1991 han incrementado de manera significativa el monto de créditos otorgados están: Bancomer, Banamex, Internacional, Serfin y ComerMex.

CUADRO 5-4

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROMYP MEDIANTE INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS (millones de pesos)			
CONCEPTO	ENE-DIC 1990	ENE-MAR 1991	INCRE- MENTO
<b>Total</b>	<b>1'679,469</b>	<b>1'067,257</b>	<b>63.5</b>
Bancomer, S.N.C.	229,034	246,683	107.7
Banamex, S.N.C.	249,312	148,934	59.7
Banco Internacional, S.N.C.	118,120	68,981	58.3
Banca Serfin, S.N.C.	204,545	116,892	57.1
Banca Promex, S.N.C.	79,339	30,154	38.0
Multibanco ComerMex, S.N.C.	157,856	77,389	49.0
Banca Cremi, S.N.C.	114,436	43,290	37.8
Banco Mercantil del Norte, SNC	49,079	38,704	78.8
Banco del Centro, S.N.C.	46,908	16,650	35.4
Banco del Atlántico, S.N.C.	65,464	40,138	61.3
Banco Mexicano Somex, S.N.C.	58,039	41,289	71.1
Banco de Oriente, S.N.C.	7,036	1,252	17.7
Multibanco Mercantil de Mex, S.N.C.	24,649	9,744	39.5
Banca Confia, S.N.C.	35,719	30,482	85.3
Banco Obrero S.A.	1,256	295	23.4
Banpais, S.N.C.	11,243	3,421	30.4
Banco B.C.H., S.N.C.	37,348	32,000	85.6
Banoro, S.N.C.	28,982	21,582	74.4
Bancreser, S.N.C.	13,090	9,449	72.1
Banpeco, S.N.C.	5,958	6,126	102.8
Banrural, S.N.C.		169	
Uniones de Crédito	111,107	72,652	65.3
Fondos Estatales de Fomento	30,297	9,901	32.6
Otras	652	980	150.3

Elaborado con Información Estadística  
de Nacional Financiera, S.N.C.

Las entidades federativas que mayor financiamiento han obtenido del programa son: Guanajuato, Jalisco, Nuevo León y Sonora (cuadro 5-5).

CUADRO 5-5

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROMYP EN ENTIDADES FEDERATIVAS (millones de pesos)			
ENTIDAD FEDERATIVA	ENE-DIC 1990	ENE-MAR 1991	INCREMENTO (%)
Total	1'679,469	1'067,257	63.54
Aguascalientes	29,928	44,685	149.30
Baja California	54,088	22,023	40.71
Baja California Sur	7,238	7,487	103.44
Campeche	18,962	14,973	78.96
Coahuila	73,170	35,417	48.40
Colima	20,044	10,678	53.27
Chiapas	29,855	29,142	97.61
Chihuahua	89,071	74,194	83.34
Distrito Federal	100,010	37,015	37.01
Durango	51,011	26,116	51.96
Guanajuato	142,691	89,512	62.73
Guerrero	21,282	21,782	102.34
Hidalgo	19,893	10,714	53.85
Jalisco	228,282	88,842	38.91
México	36,224	22,266	61.46
Michoacán	57,592	30,470	52.90
Morelos	12,351	9,397	76.08
Nayarit	9,202	10,026	108.95
Nuevo León	121,174	70,137	57.88
Oaxaca	22,216	14,913	67.12
Puebla	68,631	19,997	29.13
Querétaro	13,332	17,264	129.49
Quintana Roo	4,902	4,516	92.12
San Luis Potosí	32,677	22,663	69.35
Sinaloa	96,812	74,897	77.36
Sonora	103,464	70,411	68.05
Tabasco	57,693	57,363	99.42
Tamaulipas	53,913	49,977	92.69
Tlaxcala	12,141	6,108	50.30
Veracruz	33,530	32,176	95.96
Yucatán	44,709	19,837	44.36
Zacatecas	13,381	22,259	166.34

Elaborado con Información Estadística de Nacional Financiera, S.N.C.

Se considera que Nafin habrá canalizado en 1992, 15 billones de pesos para la micro y pequeña empresa, esto indica 8.4 billones mas que 1991. Esto apoyará a 90,000 empresas frente a las 52,700 que fueron financiadas en 1991. Para 1993 se tiene proyectado, a través de PROMYP, financiar a la micro y pequeña empresa con 32 billones de pesos, superior a los 24 billones de 1992. Sin embargo, habría que preguntarse, ¿habrá quien los coloque?

Los créditos de Nafin son beneficios aunque no siempre oportunos. Esto se debe a que generalmente, la intermediación financiera tarda dos meses aproximadamente para otorgar estos créditos, por lo que las necesidades de la empresa ya no se satisfacen.

La banca comercial sobre todo, no le interesa prestar recursos de Nafin por que son a largo a plazo y a tasas menores que le permiten una ganancia muy baja, y se comprometen a resarcir recursos a Nafin. Es decir, obtienen mayor ganancia ofreciendo sus servicios financieros.

La banca comercial prefiere ofrecer sus recursos y no los de fomento por que están comprometidos a pagar intereses a sus ahorradores.

Según representantes bancarios, los créditos inferiores a treinta millones de pesos se traducen en perdidas para las instituciones de crédito. Aunado a que la morosidad de un micro o pequeño para pagar un préstamo puede ser hasta de tres años, de acuerdo a los procedimientos civiles y mercantiles obsoletos.

Por estas razones, el 60% de los créditos que coloca la banca son de recursos propios y a tasas anuales hasta de 36%, mientras que los de Nafin son de 27%, es decir, la ganancia de la banca comercial por otorgar sus créditos son de 16 puntos, y otorgando los de fomento es solamente de cinco y seis puntos. Esto indica que el margen de intermediación no le es atractivo a la banca comercial.

Es necesario considerar, que si el 98% de los créditos solicitados son para micro, pequeñas y medianas empresas, las instituciones bancarias necesitan reorientar sus recursos de forma tal que estos sectores empresariales les sean rentables. Tomando en cuenta que es un sector significativo y que la esencia del negocio bancario es el crédito.

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

El presente trabajo de acuerdo a la hipótesis (El Programa para la Micro y Pequeña Empresa de Nacional Financiera es una alternativa factible de financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa Textil en México) concluyó tanto a nivel documental como de campo (ver resultados de los cuestionarios en la página 7) los siguientes aspectos.

La problemática que se deriva en el sector empresarial, específicamente en la micro y pequeña empresa por la carencia de capital es de magnitud considerable, así como la dificultad para obtener financiamiento.

El papel de la banca de desarrollo es una opción para impulsar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, pero necesita el apoyo de intermediarios financieros para hacer posible una asignación de recursos crediticios en condiciones favorables, las cuales no predominan en nuestro sistema financiero.

El financiamiento para la micro y pequeña empresa, concretamente a la industria textil, a través de la banca de desarrollo, si bien, se maneja ya no únicamente vía banca comercial, sino otros intermedios (uniones de créditos, arrendadoras financieras, empresas de factoraje y entidades de fomento), aun no ha sido satisfactorio; ya que la intermediación no considera todavía a este sector empresarial como sujeto de crédito.

Es decir, aun cuando la banca de desarrollo de segundo piso, concretamente Nacional Financiera, cuente con los recursos financieros y la red de intermediarios, para colocar apoyos crediticios de fomento, a la micro y pequeña empresa. No será posible sino hasta que los intermediarios financieros consideren la factibilidad de los proyectos, y no únicamente las garantías de la empresa solicitante.

La banca comercial no tiene interés en otorgar los créditos de PROMYP, por que al ofrecer sus propios servicios financieros (créditos) las tasas de interés son mas altas y los plazos de amortización más cortos. Además que no necesitan resarcir el monto del crédito otorgado a otra institución financiera. Los márgenes de intermediación de este programa no son atractivos para las instituciones bancarias.

La banca de desarrollo debe continuar depurando e innovando servicios financieros, de asesoría técnica y capacitación, que incrementen la competitividad de la micro y pequeña empresa tanto del sector industrial, comercial y de servicios.

Esto sólo será posible en la medida en que la intermediación financiera se sensibilice de la importancia y trascendencia del micro y pequeño empresario -dada sus características, presencia en la estructura industrial, generador de empleo, etc- en el contexto de una apertura comercial.

Cabe señalar que no sólo la banca comercial impide el desarrollo de este tipo de empresas, sino las empresas mismas en cuanto no consideran diversos aspectos como: tecnología, precios competitivos, calidad de bienes y productos, volúmenes de producción, capacitación, asesoría técnica y sobre todo planeación formal, etc. Además son pocas las empresas que conocen los apoyos crediticios, (como los ofrecidos por los intermediarios financieros no bancarios), de asesoría y capacitación que ofrecen las instituciones de banca de desarrollo.

**APENDICE A**

**DOCUMENTACION NECESARIA PARA TRAMITAR  
UN CREDITO A TRAVES DEL PROGRAMA PARA  
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**



DOCUMENTACION NECESARIA PARA TRAMITAR UN CREDITO A TRAVES  
DEL PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
( N A F I N . S . N . C . )

- Carta solicitud de la empresa.
- Solicitud PROMYP, llenando el formato en su totalidad.

ESTADOS FINANCIEROS:

- a) Ultimo de antigüedad no mayor a tres meses con estado de resultados y relaciones analíticas de los principales cuentas de activos y pasivos.
- b) De los tres cierres anteriores, acompañado el último de sus relaciones analíticas de sus cuentas principales y estado de pérdidas y ganancias.
- c) Proforma durante la vigencia del crédito. El flujo de caja deberá ser mensual durante el primer año y anual en los siguientes, debiendo ya contemplar el crédito. (Elaboradas a precios y costos constantes).
- Premisas de proyección.
- Programa de inversión. (Incluyendo la aportación de la empresa).
- Permisos de importación.
- Copias de cotización.
- Copias de anticipos pagados a proveedores.
- Curriculum de la experiencia de los administradores.
- Cartas de intención y partidas pendientes de surtir.
- Breve historia de la empresa, conteniendo descripción de sus productos, (catálogo), trayectoria, participación en el mercado, competidores, diversificación de productos, competitividad, proyectos a corto y mediano plazo, posibilidad de exportar, reubicación de instalaciones, etc.



- Copia de la Cédula del Registro Federal de Contribuyentes.
- Referencias comerciales y bancarias, con dirección, teléfono y nombre de la empresa que da informes.
- Volúmen de oferta y demanda.
- Ciclo de ventas.
- Volúmen e importe de ventas por producto.
- Comparación precios con competencia.
- Copias certificadas de escrituras: Constitución, último aumento de capital, poderes, cambio de domicilio, etc., con datos de inscripción ante el Registro Público respectivo, nombre, generales y poderes de las personas que firman por la empresa.
- PERSONA FISICA: Relación patrimonial, copia del acta de matrimonio, generales (de ambos).
- Compañías filiales: Copia de la escritura constitutiva, del último aumento de capital y reformas o poderes, balance reciente con antigüedad no mayor a tres meses.

DEL AVAL:

- PERSONA MORAL: Escritura donde consten facultades para otorgar aval, balance del último cierre de ejercicio y uno reciente de antigüedad no mayor a tres meses, acompañados de sus relaciones de los principales cuentas, copias de escrituras si posee inmuebles, con los datos de inscripción.
- PERSONA FISICA: Balance personal o relación de bienes, si posee bienes raíces, adjuntar copia de escrituras con datos de inscripción, copia del acta de matrimonio y generales de los cónyuges.
- Copias de contratos de créditos vigentes.
- Copias de contratos de arrendamiento.

TODA LA DOCUMENTACION QUE SE PRESENTE, DEBERA ESTAR FIRMADA Y VENIR EN ORIGINAL Y COPIA.



FORMATO DE SOLICITUD DE DESCUENTO  
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

nacional financiera

INSTITUCION INTERMEDIARIA: \_\_\_\_\_ FECHA DE ELABORACION: \_\_\_\_\_ AÑO MES DIA

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_

DIRECCION DE LA PLANTA: \_\_\_\_\_

ESTADO: \_\_\_\_\_ CALLE: \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_ COLONIA: \_\_\_\_\_

PARQUE INDUSTRIAL: \_\_\_\_\_ MUNICIPIO: \_\_\_\_\_

DEL ULTIMO EJERCICIO FISCAL ANOTAR: \_\_\_\_\_ VENTAS NETAS: \_\_\_\_\_ PERSONAL OCUPADO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

PRINCIPALES PRODUCTOS: \_\_\_\_\_

FECHA DE CONSTITUCION: \_\_\_\_\_ INICIO DE ACTIVIDADES: \_\_\_\_\_

PROYECTO DE INVERSION: \_\_\_\_\_ MILLONES DE PESOS

TIPO DE CREDITO	HABITACION O AVIO *		REFACCIONARIO *			HIPOTECARIO INDUSTRIAL *		TOTAL
	CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRENDIARIA **		CREDITO SIMPLE CON GARANTIA PRENDIARIA O HIPOTECARIA **			CREDITO SIMPLE CON GARANTIA HIPOTECARIA **		
RECURSOS	MATERIAS PRIMAS O MERCANCIAS	SALARIOS Y GASTOS	TERRENO	LOCAL O MAQUINARIA INDUSTRIAL	MAQUINARIA EQUIPO O MOBILIARIO	PROVEEDORES	BANCOS	
NAFIN								
INSTITUCION INTERMEDIARIA								
SUBTOTAL								
APORTACIONES ADICIONALES								
RECURSOS PROPIOS								
PROVEEDORES OTROS								
TOTAL								
PLAZO TOTAL								
(EN MESES)								
NUM. DE AMORTIZACIONES (EN MESES)								
* HABITACION O AVIO REVOLVENTE.			SI _____					

PARA USO EXCLUSIVO DE NACIONAL FINANCIERA

P SP SSP AA A OFICINA DE TRAMITE: \_\_\_\_\_ CAPITAL CONTABLE: \_\_\_\_\_ FECHA DE RECEPCION: \_\_\_\_\_  
 IMPORTARIA: SI NO INCONVENIENTE: SI NO ZONA ECO. \_\_\_\_\_ FECHA DE VIGENCIA DE LA LINEA: \_\_\_\_\_  
 PARTICIPACION EN LA UNION: \_\_\_\_\_ VENTAS EXTERNAS: \_\_\_\_\_ EMPLEOS ACTUALES: \_\_\_\_\_ GENERADOS: \_\_\_\_\_

\* APLICABLE AL SECTOR INDUSTRIAL

\*\* APLICABLE AL SECTOR DE COMERCIO Y SERVICIOS



FORMATO DE INFORMACION COMPLEMENTARIA DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1 2

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: \_\_\_\_\_ FECHA DE ELABORACIÓN: \_\_\_\_\_ AÑO MES DÍA

1.- ASPECTOS PRODUCTIVOS:

1.1.- CAPACIDAD DE PRODUCCION Y/O VENTAS:

PRINCIPALES PRODUCTOS	MONTO DE LAS VENTAS		DIVERSIFICARA SU LINEA DE PRODUCTOS O MERCANCIAS:  EN CASO AFIRMATIVO CUALES: 1.- 2.- 3.- 4.- 5.-
	CANTIDAD ACTUAL (PROMEDIO MENSUAL)	CANTIDAD PROYECTADA (PROMEDIO MENSUAL)	
1.-			
2.-			
3.-			
4.-			
5.-			

1.2.- PERSONAL EMPLEADO:

PERSONAL	ADMINISTRATIVOS	VENTAS	TECNICOS	OBREROS*		EVENTUALES	TOTAL
				CALIFICADOS	NO CALIFICADOS		
ACTUAL							
PROYECTADO							

1.3.- APROVECHAMIENTO DE CAPACIDAD:\*

EN QUE PORCENTAJE UTILIZA SU MAQUINARIA Y EQUIPO:

ACTUAL:  
PROYECTADO:

1.4.- MATERIAS PRIMAS, MERCANCIAS O MATERIALES:

PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS MERCANCIAS O MATERIALES	PROCEDENCIA	PLAZO QUE LE CONCEDEN
1.-		
2.-		
3.-		
4.-		

1.- ASPECTOS DE MERCADO:

1.1.- PRINCIPALES CLIENTES:

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	PLAZOS QUE OTORGA
1.-	
2.-	
3.-	
4.-	
5.-	

1.2.- VENTAS:

A1.- DONDE VENDE SUS PRODUCTOS:

LOCAL \_\_\_\_\_ REGIONAL \_\_\_\_\_ NACIONAL \_\_\_\_\_ EXTRANJERO \_\_\_\_\_

B1.- SUS PRODUCTOS LOS VENDE A:

DETALLISTAS \_\_\_\_\_ AMOYERIAS \_\_\_\_\_ DISTRIBUIDORES \_\_\_\_\_  
DIRECTAS \_\_\_\_\_



## PRINCIPALES ACCIONISTAS:

NOMBRE O RAZON SOCIAL	PORCENTAJE DE PARTICIPACION	NACIONALIDAD
1.-		
2.-		
3.-		
4.-		
5.-		

EMPRESAS PERTENECIENTES AL MISMO GRUPO EMPRESARIAL
1.-
2.-
3.-
4.-
5.-

## PRINCIPALES COMPETIDORES

NOMBRE O RAZON SOCIAL	LINEA DE PRODUCTOS	LOCALIZACION	PLAZO QUE OTORGA
1.			
2.-			
3.-			
4.-			
5.-			

## EXPECTATIVAS DE MERCADO:

---

---

---

## PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFRONTA LA EMPRESA:

---

---

---

nacional financiera



III.- ASPECTOS DE FOMENTO:

# 4

A).- PRODUCE O VENDE BIENES DE CONSUMO BASICO:	SI	NO
B).- SUS SERVICIOS SON DE CONSUMO POPULAR:	SI	NO
C).- REQUIERE EQUIPO ANTICONTAMINANTE:	SI	NO
D).- HA SOLICITADO APOYO FINANCIERO ANTERIORMENTE CON	SI	NO
E).- HA OBTENIDO APOYO DE OTROS FONDOS DE FOMENTO:	SI	NO
CUALES:		
F).- REEMPLAZARA MAQUINARIA, EQUIPO O MOBILIARIO:	SI	NO
G).- RESOLVERA CUELLOS DE BOTELLA:*	SI	NO
H).- DESCONCENTRARA SUS INSTALACIONES:	SI	NO
I).- INTEGRARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS COMERCIAL O DE SERVICIOS:	SI	NO

IV.- JUSTIFICACION DEL FINANCIAMIENTO:

INDIQUE BREVEMENTE LA RAZON POR LA QUE SOLICITA EL APOYO FINANCIERO CON RECURSOS DE NAFIN:

---

---

---

---

---

---

FIRMA DEL ACREDITADO

FIRMA DE LA INSTITUCION

INTERMEDIARIA

\*SOLAMENTE SECTOR INDUSTRIAL

nacional financiera

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

PRESENCIA. Revista bimestral.  
Año 1. Num. 5. Mayo-Junio 1991  
Nacional Financiera, S.N.C.

PRESENCIA. Revista bimestral.  
Año 2. Num. 3. Mayo-Junio 1991  
Nacional Financiera, S.N.C.

Programas de Apoyo Crediticio.  
Reglas de Operación  
Julio 1990  
Nacional Financiera, S.N.C.

Carta Nafin.  
Año 1. Num. 4. Noviembre 1991  
Nacional Financiera, S.N.C.

Carta Nafin.  
Año 2. Abril 1992  
Nacional Financiera, S.N.C.

Carta Nafin.  
Año 1. Mayo 1992  
Nacional Financiera, S.N.C.

Ejecutivos de Finanzas. Revista mensual.  
Financiamiento de la Empresa Mexicana ante la Apertura.  
Año XIX, Num 12, 1990  
I.M.E.F.

Ejecutivos de Finanzas. Revista mensual  
Apoyos Financieros a la Pequeña y Mediana Industria.  
Año XX, Num 5, 1991  
I.M.E.F.

El Sistema Financiero Mexicano  
Villegas H, Eduardo/Ortega O, Rosa Maria  
Edit. PAC.

Industria Textil, Tecnología y Trabajo  
Alvarez Mosso, Lucia/González Marín, Maria Luisa.  
Cuadernos de Investigación  
Instituto de Investigaciones Económicas UNAM.  
Primera Edición 1987.

El Mercado de Valores  
Año LII, Abr. 15, 1992.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año L, Ago. 15, 1990.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año LII, Abr. 15, 1992. Num 8.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año LII, Ago. 15, 1992.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año LII, Jul. 1, 1992.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año L, Ago. 15, 1990.  
Nacional Financiera, S.N.C.

El Mercado de Valores  
Año LII, Feb. 15, 1992.  
Nacional Financiera, S.N.C.

Cámara Nacional de la Industria Textil  
Memoria Estadística 1992  
CANAINTEX

Capital, Mercados Financieros.  
Año 5, Num. 53, Marzo 1992.  
Bursamétrica.