

23
19



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

SITUACION DE LA MICRO PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LIC. EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N:

FLORES CASTRO OMAR
JIMENEZ LIRA MIGUEL ANGEL
OLVERA LOPEZ DAVID



C. P. HUMBERTO RAMIREZ IGLESIAS



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A MIS PADRES

Con mi agradecimiento y admiración por sus palabras de aliento y apoyo moral y económico que brindaron siempre durante mis estudios para crear en mí a un profesional digno y honesto y por dame lo mejor de su vida.
¡POR SIEMPRE GRACIAS!

A MIS HERMANOS
Mayra Jiménez Lira
Israel Jiménez Lira

A mis familiares, mi agradecimiento por su constante apoyo y consejos que hicieron posible la realización de mi meta profesional.
¡GRACIAS!

A MI FAMILIA

El más grande agradecimiento y cariño a mis padres por haberme formado como ser humano y ahora como profesionalista; por su apoyo, comprensión y cariño. De igual manera a mis hermanos Gabriela y José Luis, por todo esto Gracias

A LA MEMORIA DE MI PADRE

-DANIEL OLVERA MOYA-

Quien falleció mientras se realizaba esta investigación
y a quien nunca terminaré de agradecer lo que significó
para mí su apoyo y ejemplo.

A MI MADRE

-CLEMENTINA LOPEZ VDA. DE OLVERA-

Por el cariño y comprensión que me has brindado
a lo largo de toda mi vida. ¡TE QUIERO!

A MIS HERMANOS

Por la ayuda y unión que solo puede existir
entre una familia que realmente se ama.
¡GRACIAS!

Al Profesor Humberto Ramírez Iglesias
Por su apoyo y amistad para la realización
de esta Investigación

A Nuestros Maestros y Amigos
Por la ayuda, consejos y comprensión
que siempre nos brindaron para lograr
esta meta.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ÍNDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS	3
3.- ANTECEDENTES O MARCO HISTÓRICO	
3.1 Concepto de Empresa	4
3.2 Clasificación de las Empresas	5
3.2.1. Actividad o Giro	5
3.2.2. Origen del Capital	6
3.2.3. Magnitud de la Empresa	6
3.3 Breve Historia de la Pequeña y Mediana Empresa	7
3.3.1. En América Latina	7
3.3.2. La Empresa Mediana y Pequeña en México	10
4. EL AMBIENTE DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO	
4.1. Factores Externos que afectan el funcionamiento de la micro, pequeña y mediana empresa	12
4.1.1. Inflación y Acontecimientos a Escala Mundial	12
4.1.2. Cambios en las condiciones económicas del Gobierno	12
4.1.3. Crisis de carácter local	13
4.1.4. Conflictos de carácter laboral o sindical	13
4.1.5. Muerte o incapacidad de la persona clave de la empresa	13
4.2. Factores Internos que afectan el funcionamiento de la micro, pequeña y mediana empresa	14
4.2.1. La inquietud de los márgenes limitados	14
4.2.2. Disminución del valor de los activos	14
4.2.3. Escasez de materias primas básicas	15
4.2.4. Inutilización definitiva de las máquinas	15
4.2.5. Aumento de volumen	15
4.3. Comportamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en México:	
4.3.1. Participación de la micro, pequeña y mediana empresa en la Economía Mexicana	16
4.3.2. Situación General	17
4.3.3. Programa de Capacitación al personal	18
4.3.4. Programa de Calidad Total	18
4.3.5. Nuevas Inversiones en Maquinaria y Equipo	18
4.3.6. Racionalización del número de personal	19
4.3.7. ampliación de la Escala de Producción	19
4.3.8. Acciones significativas de Nacional Financiera	20
5. PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	22

6. ESTRATEGIAS GUBERNAMENTALES DE ATENCIÓN, APOYOS Y ESTÍMULOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
6.1. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria (FOGAIN)	25
6.2. Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI)	26
6.3. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)	27
6.4. Programa de Apoyo Integral a la Micro industria (PROMICRO)	29
6.5. Programa de Modernización	30
6.6. Programa de Infraestructura Industrial	30
6.7. Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente	31
6.8. Programa de Desarrollo Tecnológico	32
7. APOYOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	33
7.1. Organización Interempresarial	35
7.2. Servicios de Enlace	38
7.3. Tecnología	38
7.4. Gestión y Capacitación	39
7.5. Financiamiento	40
7.6. Simplificación Administrativa	41
7.7. Comercio Exterior	42
7.8. Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. (COMIN)	45
8. QUIEBRA	47
8.1. La Dinámica de la Quiebra	47
9. PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	50
10. RECOMENDACIONES	52
10.1. Propuestas para mejorar el funcionamiento de las Empresas	52
10.2. Algunos Conceptos para lograr la Calidad Total en las Empresas	54
10.3. Sugerencias al Gobierno para dar un mejor apoyo a este tipo de Empresas	55
10.3.1. Empresas Integradoras	55
10.3.2. Unidad de Transferencia Tecnológica	56
10.3.3. Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana en Materia de acciones Fiscales	56
10.3.4. Regulación Empresarial	56
10.3.5. Premio Nacional de Calidad	56
10.3.6. Programa de Promoción a la Competitividad Empresarial	56
10.3.7. Medidas Financieras	57
10.3.8. Compras Gubernamentales	57
10.3.9. Estímulos Fiscales	57
10.3.10. Problemas de Financiamiento	58
11. CONCLUSIONES	59
12.- ANEXOS	62
13.- BIBLIOGRAFIA	63

INTRODUCCION

A lo largo de la historia de la humanidad, la empresa familiar ha ocupado un papel preponderante en los sistemas económicos de los diferentes países, siendo éste la forma de producción más importante en el mundo hasta la llegada de la Revolución Industrial en el siglo XVIII.

En la actualidad a este tipo de empresas, no se le reconoce la importancia que tiene, ya que es uno de los sectores más abandonados en los programas de gobierno, no sólo en México sino en toda América Latina, siendo que constituye el mayor número de empresas existentes en dichos países contribuyendo de una manera importante al Producto Interno Bruto y a la generación de empleos en estos lugares.

Por el contrario, en los países europeos altamente industrializados, este tipo de empresas son la base de su economía, produciendo artículos de alta calidad, con una tecnología bastante desarrollada y teniendo a través de la unión de ellas un poder financiero considerable, lo que ha permitido que exista una generación de mayor número de empresas de este tipo.

Por lo antes mencionado, en el presente trabajo se visualizará la situación en que la micro, pequeña y mediana empresa se desenvuelve en el entorno mexicano.

En primer lugar se citan diferentes conceptos de algunos autores de la palabra "empresa", siguiendo con las diferentes formas en que se clasifican éstas, así como una breve historia de las micro, pequeñas y medianas empresas tanto en México como en el mundo.

Después de conocer estos aspectos, veremos el ambiente en que se desenvuelven este tipo de empresas y una serie de factores a los que se tienen que enfrentar, tales como inflación, cambios en condiciones económicas, crisis de carácter local sólo por mencionar algunos, de igual manera, algunos de los factores internos que son vitales para el desarrollo de estas empresas. Estos factores son los que principalmente determinan su comportamiento.

En dicho entorno existen también una serie de problemas a los que este tipo de entidades tiene que enfrentarse y solucionarlos para tener un desarrollo aceptable, aquí se analizan algunos de estos problemas.

El Gobierno pretende apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para disminuir la carga de estos problemas y ayudarlos a que su desarrollo sea más eficiente, creando algunos programas específicos para este sector y que se deben ajustar a las necesidades de cada una de las empresas. Entre ellos podemos mencionar al FOGAIN, PROMYP, PAI, PROMICRO, etc.

Una mala administración de estas empresas en casos extremos puede llevarla a la quiebra, para lo cual se requiere conocer el proceso de ésta a fin de detectarla a tiempo y tratar de evitarla.

Una vez conocidos estos factores, se definen las perspectivas a las que podrían enfrentarse estas empresas dentro del medio mexicano ante una apertura comercial.

Finalmente daremos a conocer las conclusiones y recomendaciones a las cuales llegamos después de conocer este tema.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Conocer la situación de la micro, pequeña y mediana empresa en materia de participación económica, crecimiento y beneficios obtenidos por parte de las instituciones públicas y privadas.

HIPÓTESIS

Mientras menores sean los beneficios de las instituciones públicas y privadas, las empresas micro, pequeñas y medianas tendrán menor participación y crecimiento económico, lo cual ocasiona que su situación no sea la adecuada.

CONCEPTO DE EMPRESA

A continuación presentamos diversos conceptos de lo que algunos autores definen como "Empresa":

La palabra empresa proviene del vocablo "Emprender", es decir, iniciar algo; empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado.

Empresa es toda aquella organización formada por personas, cuyas acciones están armoniosamente coordinadas y aplicadas a materiales, herramientas, maquinaria, dinero o cualquier otro factor con el propósito de lograr un objetivo previamente definido.

CARLOS CORTEZ IÑIGUEZ.

Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa.

ISAAC GUZMAN VALDIVIA.

Es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.

**JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ
ARENAS.**

Con base en el análisis de las definiciones anteriores consideramos que la empresa puede definirse de la siguiente forma:

Es aquella institución que a través de sus recursos materiales humanos, tecnológicos y financieros será capaz de proporcionar un producto o servicio al cliente para obtener una utilidad y/o satisfacer una necesidad.

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

El administrador tiene la función básica de aplicar la administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa. Es por tanto necesario conocer las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio.

A continuación se presentan algunos de los criterios de clasificación de las empresas:

CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO

La SECOFI, clasifica a las empresas por su tamaño, según los siguientes criterios.

MICROEMPRESA.- Son las empresas, que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 110 salarios mínimos elevados al año.

EMPRESA PEQUEÑA.- Son las empresas, que ocupan directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 1, 115 veces el salario mínimo anualizado.

EMPRESA MEDIANA.- Son las empresas que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas o reales no rebase el equivalente a 2,010 veces el salario mínimo anual.

ACTIVIDAD O GIRO

La empresa puede clasificarse en:

1.- INDUSTRIALES. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en extractivas, manufactureras y agropecuarias.

2.- COMERCIALES. Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados.

3.- SERVICIOS. Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

ORIGEN DEL CAPITAL

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades las empresas se clasifican en:

1.- PUBLICAS. En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social; pueden ser subclasificadas en: Centralizadas, Desconcentradas, Descentralizadas, Estatales y Mixtas o Paraestatales.

2.- PRIVADAS. Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

MAGNITUD DE LA EMPRESA

Uno de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es de acuerdo con el tamaño de ésta, se establece que puede ser pequeña, mediana o grande. A continuación se exponen algunas de las condiciones que determinan esta clasificación:

1.- FINANCIERO. El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

2.- PERSONAL. De acuerdo a la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, las empresas pequeñas son aquellas en las que laboran de 15 a 100 empleados, las medianas de 100 a 250 y las grandes de 250 en adelante.

3.- PRODUCCIÓN. Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; una empresa pequeña es aquella en la que la producción es artesanal aunque en algunos casos está mecanizada. Una empresa mediana puede estar mecanizada pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. Por último la empresa grande es aquella que está altamente mecanizada y/o sistematizada.

4.- VENTAS. Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales, y grande cuando cubre mercados internacionales.

HISTORIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL MUNDO

Conforme evolucionaron las fuerzas productivas que culminaron con la Revolución Industrial, se inició la necesidad de emprender negocios en base a las nuevas técnicas descubiertas, las cuales sirvieron para mejorar la calidad de los productos, para aumentar la producción. Entonces los talleres que aprovecharon las ventajas de la nueva tecnología fueron progresando paulatinamente hasta llegar a ser grandes empresas.

La Revolución Industrial es la denominación que se aplicó al desarrollo económico y social de la Gran Bretaña que se produjo durante 1760-1830, al principiar las invenciones mecánicas que fueron sustituyendo el sistema de industria doméstica por el de gran fábrica y conllevó los reajustes sociales y económicos que hasta ahora están en auge. Este proceso es importante para la empresa, ya que le permite la expansión de su producción, de la productividad, del capital y de las ganancias.

Más tarde surgieron movimientos similares en Francia, Alemania y Estados Unidos, principalmente, el cambio consistió en pasar de las simples actividades agrícolas y comerciales a una etapa de producción industrial.

La precipitación de la crisis de 1929 implicó una drástica caída de los precios y el volumen de las exportaciones primarias de México y en general en los países en desarrollo, en el mismo plano, el comienzo de la segunda guerra mundial, condujo a la suspensión de las exportaciones manufactureras de los países industrializados y la consiguiente escasez de productos en los mercados internacionales, propició condiciones favorables para la venta de mercancías Latinoamericanas en el exterior, con la consecuente apertura de más micro, pequeñas y medianas empresas.

De esta manera esas comunicaciones contaron con una fuente de abastecimiento de artículos para el consumo y también el medio más importante que había de propiciar el desarrollo de las fuerzas productivas (empresas).

EN AMÉRICA LATINA

Desde los comienzos de la colonización de América, España impuso en sus Colonias una Política Económica monopolística y de explotación fiscal, que los historiadores denominan la **política mercantilista**, la cual frenaba el crecimiento de ellas y consecuentemente el desarrollo de la grande y pequeña empresa. A reserva de tratarlo los demás factores negativos de carácter económico que afectaban al comercio de la América Española.

1. POLÍTICA MONOPOLÍSTICA. En 1495 los Reyes Católicos dispusieron que fueran sólo Castellanos, y en barcos españoles, quienes pudieran comerciar con las Indias, pero solamente por el Puerto de Cádiz. Se hizo expresa exclusión de dicho comercio a los súbditos de Aragón. Posteriormente se estableció que solamente se pudiera comerciar con las colonias desde los puertos de Sevilla y de Cádiz. A Cataluña, en donde estaban radicados los mayores y mejores centros fabriles de la Península Ibérica se prohibió el comercio con las colonias, hasta comienzos del siglo XVIII.

En 1503 por real cédula expedida por la reina Isabel, se creó la casa de contratación de Sevilla, cuya misión era controlar y el comercio entre España y las colonias. Para darle efectividad al monopolio la casa de contratación creó los Factores, empleados de ella, que se situaban en los puertos de las colonias para fiscalizar los registros de las naves a su llegada a pesar que era requisito que viajara un escribano de la Casa en ellas.

La corona, a su libre arbitrio, determinaba cuáles productos o cultivos podrían en cada colonia y cuáles no, ya que la política al respecto no era igual para cada uno. Y todo esto con vista a que la producción agrícola e industrial de América no perjudicara a la de la metrópolis. Además, ella también determinaba como las colonias podrían comerciar entre si.

El tráfico mercantil de muchos artículos estaba monopolizado por el Estado. Esto sucedió durante mucho tiempo con la ropa, el vino, adornos y muchos otros. En México y en Perú se prohibió el cultivo del cañamo y del lino, permitiéndose solamente que se tejiesen las sedas, el algodón y la lana. En 1615 para que los aceites y vinos españoles no pudieran ser afectados por las producciones del Perú se prohibió que se exportasen a Guatemala y Panamá. A comienzos del siglo XVIII se estableció en la Isla de Cuba el Estanco del Tabaco, organismo estatal que monopolizaba la compra, elaboración y venta del tabaco.

2. EXPOLIACIÓN FISCAL. La metrópoli, a pesar de que gravaba a las Colonias con grandes impuestos, en el año de 1543 les impuso derechos de aduana a todos los productos que llegaban a sus puertos de las Indias, también los impuso a todas las mercancías de la Península, cuando éstas se introducían en sus posesiones de América.

Los impuestos vigentes en las Colonias, los cuales se destinaban casi en su totalidad a la metrópoli, para el sostenimiento de la Iglesia Católica y el pago de los sueldos de los empleados y funcionarios de la Colonia. El diezmo, 10% sobre del ingreso de la persona para contribuir al sostenimiento de la Iglesia. La Alcabala, 4% sobre las ventas de mercancía. El Quinto Real, recaudación para la monarquía que se obtenía gravando toda la plata que se producía en la América Española. El Tributo, era el pago anual que tenían que realizar todos los habitantes de la colonia que en algunos lugares llegó a \$8.00. El de Avería de la Armada, un impuesto del 1/2 % sobre el valor de toda la plata labrada y toda mercancía. El Almojarifazgo, impuesto del 5% que se iniciaba cuando la mercancía ingresaba en el Puerto y un 2% se extraía del mismo. Este impuesto se incrementaba con los recargos adicionales que tenía que pagar la mercancía en la aduana marítima y las terrestres, que existieran por donde pasaban hasta llegar a su destino final. La media anata impuesto que gravaba los títulos nobiliarios, universitarios y profesionales.

El impacto que causó la Política Monopolística y la expropiación Fiscal fue fatal para el desarrollo económico de las colonias ya que llevó los precios a niveles muy altos en relación con la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de una pequeña empresa floreciente y numerosa.

En tanto que las ciudades de las trece colonias norteamericanas como Boston, Nueva York, Filadelfia, etc. , estaban situadas a la orilla del mar, las grandes ciudades del Imperio Español en América estaban en ciudades del interior, muchas de ellas detrás de altísimas cordilleras o en las montañas, como por ejemplo, Ciudad de México, Ciudad de Guatemala, San José de Costa Rica, Bogotá, La Paz, Santiago de Chile, Etc., así también, los dos centros mineros de oro y plata más importantes del orbe en aquella época, Guanajuato, en México, y Potosí en el Perú.

Entre un sistema como el inglés que empleaba el barco, y el español que gran parte de su transporte lo hacía en forma terrestre, naturalmente tendía a desarrollarse más el que empleaba el buque.

Si la política monopolística, la expropiación fiscal, y la ubicación de las poblaciones ricas alejadas de los puertos y detrás de las cordilleras de montañas fueron los factores principales del tremendo encarecimiento de los productos, las instituciones que el conquistador estableció, fueron las causas del envilecimiento del trabajo y, en consecuencia como del gran impedimento para la formación de un gran mercado consumidor requisito para el desarrollo tanto de la gran empresa como de la pequeña empresa.

Al separarse las colonias españolas, establecieron el comercio con todos los países del mundo; ya desde mediados del siglo pasado, empezaron a establecerse ferrocarriles, y a desarrollarse la navegación a vapor. En el año de 1914 se abre el Canal de Panamá, grandes inmigraciones europeas se vuelcan sobre la América Central y la del Sur, trayendo consigo varias artesanías, conocimientos, técnicas nuevas, así también ideas progresistas para el desarrollo de los negocios.

Paralelamente a todo lo dicho surgió el inversionismo inglés, europeo y el norteamericano.

Con los grandes recursos aportados por las inversiones extranjeras y el ahorro interno se fueron creando grandes empresas mercantiles, agrícolas, industriales y mineras cambiando totalmente el panorama económico.

LA EMPRESA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MÉXICO

La pequeña industria, surgió años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así, se formó no solo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador de desarrollo de las fuerzas productivas, y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la revolución Industrial y con ello la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas.

En nuestro país, desde el período de vida independiente el fenómeno de la industrialización destacó con industria como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos etc.

Antes de 1910 surgieron las fundidoras de acero y fierro de Monterrey, la industria del cemento, la del jabón y otras empresas que en esa época se consideraban como grandes, sin embargo, antes que éstas ya existía la incipiente industria y la artesanía casera, utilitaria y de ornato.

Después de la revolución Mexicana, al crecer el mercado interno, aparecieron más industrias grandes, medianas y pequeñas, pero lo básico en esa estructura industrial que crece y se desarrolla permanentemente es la pequeña y mediana industria.

Los orígenes del proceso de industrialización del México moderno, se remontan a las décadas de los 30's y 40's, con el entrelazamiento de tres hechos históricos decisivos: El crack económico de 1929, el inicio de la segunda guerra mundial y el ascenso de Lázaro Cárdenas a la Presidencia de México. Como ya se mencionó, la crisis de 1929 propició que México exportara productos al extranjero, para lo cual se tuvieron que abrir más empresas, especialmente pequeñas.

Durante la segunda guerra mundial, la devaluación y las exportaciones agrícolas ayudaron a México al proceso de industrialización; pues se aprovecha mejor la capacidad instalada, produciendo artículos industrializados que antes se importaban, se invierte en nuevas empresas y las existentes se diversifican.

Resulta trascendental el arribo al poder de Lázaro Cárdenas y su proyecto nacionalista, del que destacaron las primeras leyes de industrias nuevas y necesarias decretadas en 1939; la reafirmación del Banco de México como árbitro de la política crediticia; el aumento del gasto público y la puesta en marcha de la Reforma Agraria.

Ya en el año de 1930 según datos elaborados por el FOGAIN respecto a centros industriales la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos, representaba el 12% del total de la industria de transformación, en tanto que el 86% correspondió a talleres y artesanías. En 1950, el mismo sector de la mediana y pequeña industria representaba 25%, en tanto que talleres y artesanías sufría una reducción a 71.9%. En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y los talleres y artesanías 51.9%. En 1960, la industria mediana y pequeña representó el 56.7% y los talleres y artesanías el 42.8%. Para 1965 la misma pequeña y mediana industria ascendió a 56.8%, en tanto que la micro industria descendió a 41.8%.

En 1971 reportó un total de 118,740 establecimientos de la industria de transformación de los cuales el 64.4% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% equivale a micro industria.

A partir de 1970, el desarrollo empresarial presenta las siguientes características:

a) Se sustenta en gran medida en la dinámica de la industria petrolera, la cual genera divisas que se canalizan a nuevas inversiones o a fortalecer el proceso de concentración y centralización de capitales.

b) El Estado Mexicano continúa dando su apoyo a este sector mediante la aplicación de una política proteccionista.

c) En el sexenio de 1982-1988, se crearon diversos planes de tipo indicativo, que tienen que ver con el desarrollo empresarial como: Plan Nacional de Desarrollo, Plan Nacional de Capacitación y Productividad, entre los más importantes.

La presencia de la micro, pequeña y mediana empresa es y sigue siendo primordial dentro del desarrollo económico de México, que por sus características operativas se destaca como un núcleo indispensable para que nuestro país avance hacia la conformación de un aparato productivo integrado vertical y horizontalmente competitivo y menos dependiente del exterior.

EL AMBIENTE DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

FACTORES EXTERNOS QUE AFECTAN EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En las catástrofes, no sólo la momentánea destrucción que puede acabar con una empresa, sino las dificultades en volverse a situar en el punto en que se encontraban las cosas antes de producirse el daño, que es finalmente lo que cuenta.

INFLACIÓN Y ACONTECIMIENTOS A ESCALA MUNDIAL

La inflación está lejos de la capacidad de control de un pequeño hombre de negocios, aunque, mucho puede hacerse para mitigar sus efectos, quizá no esté totalmente exento de culpa si la inflación termina con su empresa, puesto que esta ataca a todos, pero las empresas verdaderamente sanas se salvan. Unas empresas, sin embargo, son más vulnerables que otras, y así, una fuerte escalada de aumentos de los precios de las materias primas o de los productos procedentes, por ejemplo del "tercer mundo", puede alterar, en una noche las fortunas de muchas empresas. los aumentos bruscos e importantes de los precios, han de cubrirse con ingresos calculados sobre los precios anteriores y más bajos, y puede transcurrir algún tiempo hasta que los nuevos y más altos precios vayan abiriéndose paso a través del sistema económico hasta llegar a coincidir con los correspondientes y más elevados ingresos, adaptados a los nuevos costos.

CAMBIOS DE CONDICIONES ECONÓMICAS O DE GOBIERNO

Si la empresa tiene problemas, una súbita presión económica del gobierno, puede llevarla a la quiebra. Puede decretarse, por ejemplo, un nuevo y pesado impuesto sobre los productos que fabrica la empresa. La abolición de subvenciones y subsidios o desgravaciones amenaza, igualmente, la vida de muchas empresas que dependen de aquellas concesiones, así mismo, los cambios en el valor de las divisas monetarias o en las tarifas aduaneras pueden afectar gravemente a los exportadores e importadores.

Las alteraciones en las tasas de interés bancario, o en las condiciones de pago o precios de los alquileres pueden también causar trastornos profundos. Centenares de pequeñas empresas aparecen cuando un gobierno crea una economía de expansión; empresas que en esas condiciones crecen, pero pueden de igual manera afectarles en forma negativa si estas condiciones varían.

CRISIS DE CARÁCTER LOCAL

Las decisiones de los gobiernos pueden llevar a un paro obrero que generalmente, produce serios efectos en determinadas regiones, aunque quizá de menor gravedad en la totalidad del país. El resultado es que las empresas de la zona afectada pueden encontrarse de pronto con una perceptible reducción en las ventas, lo cual puede ocasionar quiebras y suspensiones de pequeños negocios.

CONFLICTOS DE CARÁCTER LABORAL O SINDICAL

No es frecuente que las pequeñas industrias se encuentren en dificultades a causa de una huelga promovida por sus propios obreros contra la misma. Las pequeñas empresas están en muchas mejores condiciones para mantener relaciones pacíficas con sus empleados. Pero son vulnerables a las acciones de tipo sindical, aún cuando no tenga ninguna responsabilidad en las mismas.

Una huelga de carácter nacional promovida por los miembros de un sindicato general incluirá a los miembros de este sindicato que formen parte de la nómina de la empresa. Desgraciadamente, y aunque nunca las pequeñas empresas suelen desencadenar huelgas a gran escala, son las que más sufren cuando se declara una de ellas con carácter general.

MUERTE O INCAPACIDAD DE PERSONAS CLAVE DE LA EMPRESA

La inesperada y súbita muerte del director o del propietario puede acarrear fácilmente, problemas para la pequeña empresa.

Las empresas pequeñas no tienen los recursos de las grandes compañías que pueden absorber esta clase de situaciones sin mayores males. En aquellas empresas, todo sucede con rapidez, los efectos se notan instantáneamente, no hay nadie preparado, en el momento del suceso para hacerse cargo del puesto; lo cual supone un largo reajuste que debe de llegar incluso, a las capas más bajas de la jerarquía, la muerte inesperada, quizá en accidente, ha impedido que hubiera podido preverse una decisión para evitar por ejemplo, los pesados impuestos por transferencia de capital.

La larga ausencia y la incertidumbre ante el futuro, son inevitables y difícil de superar, especialmente si todo el negocio dependía de los estrechos contactos de la persona en cuestión con los clientes.

El éxito de una pequeña empresa depende casi totalmente de la dirección. Si estos desaparecen, la apatía, y la sensación de letargo se propagan rápidamente.

FACTORES INTERNOS QUE AFECTAN EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

A menudo las pequeñas empresas son mucho más innovadoras que las grandes. Este hecho es la base del éxito de muchas de ellas, pero también de las desaparición. Muchas veces una empresa pequeña promueve un nuevo producto, un procedimiento nuevo, realiza la labor de investigación y de planteamiento, hace un esfuerzo de investigación y de ensayo, todo bien hecho, aunque a modesta escala.

Pero entonces aparecen y emplezan a moverse los colosos haciendo equilibrios, si ello es necesario, con las patentes hasta que logran aplastar a la pequeña empresa.

LA INQUIETUD DE LOS MÁRGENES LIMITADOS

En negocios con márgenes limitados, especialmente en los que actúan como mayoristas, las empresas pueden pasar rápidamente de los beneficios a las pérdidas.

En estas condiciones basta con que una empresa pierda solo uno o dos de sus buenos clientes, quizá por absorción o participación que representaban un porcentaje importante de sus ventas, para que los beneficios queden reducidos prácticamente a cero.

DISMINUCIÓN DEL VALOR DE LOS ACTIVOS.

La falta de previsión, la insuficiente atención ante las evoluciones previsibles, pueden bastar para que la antigua y sólida cifra de sus activos emplecen a disminuir.

Sus activos financieros, acciones, cartera exterior, inversiones, oscilan de acuerdo a las fluctuaciones económicas, o a causa de los reveses de fortuna de otras sociedades.

Una disminución del valor del activo en forma de propiedad puede tener consecuencias desastrosas y no limitarse a un simple contratiempo. Las propiedades representan, generalmente, la garantía de los préstamos financieros de las créditos y descuentos, y si se produce una caída sustancial en que éstos no cubran ya el importe de los créditos, se llega a un problema de liquidez muy serio.

ESCASEZ DE MATERIAS PRIMAS BÁSICAS

Difícilmente es responsable el empresario si los conflictos internacionales se traducen en una escasez de suministros y en una rápida ascensión de los precios de los productos que fabrica o distribuye el empresario.

Pero si el empresario no conoce otros materiales que puedan prestarle el mismo servicio, o no tiene otros productos para sustituir a los suyos, ni planes de urgencia de ninguna clase, ni sabe dónde se producen estas materias, cómo se obtienen, refinan o elaboran, dónde existen otras fuentes alternativas o cuáles son las fuentes de reserva y cuales son los otros, puede quedar detenida su producción con todas las consecuencias negativas que esto generaría. Todo esto es lo que el empresario debe saber a cerca de las materias primas que entran en sus productos.

INUTILIZACIÓN DEFINITIVA DE LAS MAQUINAS.

Muchas actividades, en las pequeñas empresas, están desempeñadas por "equipos de un solo hombre". No hay sitio ni trabajo para ayudantes, el papel de cada uno es mucho más exclusivo y responsable de lo que sería en una gran empresa. Lo mismo cabe decir de la maquinaria y el equipo. Las máquinas trabajan al máximo, con el resultado de que una inutilización total sería desastrosa. Más especialmente si era una sola máquina, la que representaba el mayor y casi único papel en el proceso de la producción. No se puede exigir que se disponga de una reserva de apoyo, pero sí de un cambio bien escogido de piezas, de unas garantías de servicio y de unas facilidades de crédito que, en un momento dado, puedan evitar un hundimiento total por inutilización definitiva.

AUMENTO DE VOLUMEN.

A primera vista parece extraño que el crecimiento de una compañía tenga la culpa de su caída; pero ello es perfectamente posible de diferentes formas. La más frecuente es quizá la de un volumen de ventas desorbitado. En los momentos exuberantes de los primeros éxitos, todos los pedidos son bienvenidos y aceptados y todos los plazos de entrega se prometen respetar. Pero de pronto, hay que gastar más y más en la compra de materias primas, al mismo tiempo hay que tomar más obreros y con ello crece la nómina. Por su parte, sus acreedores empiezan a reclamar el pago de sus facturas, pero se está todavía fabricando para cumplir con los pedidos que llegaron hace algún tiempo.

Aunque su crecimiento esté cuidadosamente planeado y se logre evitar los excesos de ventas, siempre este crecimiento lleva consigo alguna clase de amenaza. De modo que el éxito de muchas pequeñas empresas depende, no sólo de las cualidades de sus productos, sino de la forma de operar de la firma, de su actitud ante los clientes y los proveedores y de su elevada productividad, todo ello como resultado de un entusiasmo de una entrega total y colectiva.

COMPORTAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

PARTICIPACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

La Industria micro, pequeña y mediana ha tenido un destacado papel a lo largo del proceso de industrialización, en la mayoría de los países, independientemente del grado de desarrollo alcanzado por sus economías. El arranque de dichos procesos y su avance a etapas superiores se produjo teniendo como base a este grupo de establecimientos industriales, cuya función como productores de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedores de insumos o materias primas de las grandes empresas han sido determinantes. México no es ajeno a esta situación, sin la participación activa de las micro, pequeñas y medianas empresas no habría sido posible lograr el progreso alcanzado por nuestra economía; la importancia que tiene este grupo industrial en la actualidad puede resumirse en el hecho de que representa más del 98% de los establecimientos industriales del país, brinda empleo al 49% de los trabajadores que laboran en el sector fabril, y genera el 43% de la producción manufacturera. Estos porcentajes revelan la relevancia del sector, ya que actúan como importantes generadores de fuentes de trabajo, y al mismo tiempo, contribuyen a la distribución del ingreso a nivel nacional.

Las industrias de este tamaño, al emplear sistemas de producción con ciertas tendencias hacia la especialización disponen de las bases para actuar como proveedores eficientes y competitivos de empresas de mayor tamaño. Esta situación, la subcontratación de procesos, es una de las fórmulas de trabajo más valiosas que ahora demanda la globalización productiva y la intensa competencia.

A lo anterior debemos agregar que cuenta con una gran flexibilidad para responder a los cambios que se producen en el mercado, pues el equipo que utiliza no es muy sofisticado y su estructura productiva les permite atender en forma oportuna la fabricación bajo pedido. Como los empresarios participan directamente en la producción y comercialización de sus productos, conocen todo el proceso de operación de sus negocios. Esta es una extraordinaria característica; si en un momento dado se tiene que hacer un ajuste al proceso productivo la decisión puede ser inmediata, mientras que las grandes empresas se tienen que someter a una serie de autorizaciones que no les permiten esa ventaja de tener una gran flexibilidad. El tamaño de las industrias de este sector permite el aprovechamiento racional de los recursos naturales de determinada región, cuya explotación resulta incoesteable para la gran industria debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

Estas características forman parte de las potencialidades inherentes a las empresas de menor tamaño, especialmente ahora, que a una escala mundial se aprecia una tendencia hacia la incorporación de numerosos establecimientos fabriles al proceso de fabricación o ensamble de un solo producto.

Ahora se presenta de una manera general la situación de la micro, pequeña y mediana empresa, de acuerdo con un estudio realizado por la CEESP.

SITUACIÓN GENERAL

Prácticamente la totalidad de las empresas que participan en el estudio indicaron estar en proceso de modernización de sus instalaciones, equipos y sistemas de organización y administración, tendientes a mejorar su productividad.

Sólo el 17.4% de las empresas estimó que su productividad había aumentado más del 20% en los últimos dos años. El 35.2% (168 empresas) señaló que había elevado su productividad entre el 10 y el 20% lo que significa que mantuvo estable su nivel de competitividad. Una proporción similar a la anterior respondió que sólo había mejorado su productividad entre el 0 y el 10% mientras que el restante 12% reconoció que había disminuido.

Estos dos últimos resultados son especialmente relevantes pues señalan que en los dos últimos años casi la mitad (47.4%) de las empresas en estudio no logró mejoras en la productividad que les permitieran, cuando menos, mantener su competitividad previa. Esta situación pone de manifiesto la urgencia de incrementar la productividad en la gran mayoría de las empresas.

En lo que respecta a las empresas cuya productividad aumentó más del 20%, es interesante notar que no se apreció una disparidad significativa en función de sus tamaños, aunque destaca el hecho de que fueran encabezadas tanto por las chicas como las grandes (18.4%), seguidas de las medianas (16.4%).

En el caso de las empresas con mayores rezagos en este aspecto, es claro que las de tamaño chico tienen la situación más crítica, ya que en el 18.3% de los casos se había contraído la productividad, frente al 13.1% de empresas medianas y 6.8% de las grandes.

Se observa que el esfuerzo de productividad es generalizado en los tres tamaños de empresas, habiendo resultados positivos en todos ellos, también es evidente que para una buena parte de las pequeñas empresas la situación es considerablemente más difícil.

Por lo que respecta a las tendencias de la productividad por sectores, el de servicios presenta los mayores avances, seguido del comercial y el industrial.

El 29.2% de las empresas prestadoras de servicio elevó su productividad más del 20% en el último bienio, en tanto que en las comerciales la cifra fue de 19.7 y 15.4% para las industriales. Si se añade aquellas empresas de servicios cuya productividad creció entre 10 y 20%, tenemos que el 60.5% de este sector tuvo una evolución aceptable en la materia. Con este criterio, el segundo lugar correspondió al sector industrial (52.7%), debido al alto porcentaje

(37.4%) que reportó mejorías u. entre 10 y 20%, quedando enseguida el sector comercio con el 45.8%.

Las empresas están llevando a cabo una amplia gama de actividades tendientes a elevar los rendimientos de todos sus recursos. A continuación se presenta un resumen de las medidas más significativas:

I. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN AL PERSONAL.

En el 71.1% de las empresas se reportó la impartición de cursos de capacitación para el personal, siendo la acción más frecuente, independientemente del tamaño y actividad de las mismas. Esto se puede explicar tanto por ser la acción que más directa y rápidamente se puede instrumentar, como por ser, en la mayoría de los casos, la de menor costo relativo. Fue la principal medida en el Valle de México, Mérida y Monterrey, mientras que en Juárez y León ocupó el segundo lugar.

En este sentido cabe mencionar la relación entre capacitación y aumento en la productividad, ya que fue precisamente en las empresas del sector servicio en las que se reportó el mayor porcentaje de unidades con incrementos superiores al 20% en su productividad.

II. PROGRAMA DE CALIDAD TOTAL.

La adopción de este tipo de programa fue en general, el segundo tipo de medidas más frecuentemente desarrolladas para elevar la productividad (61.3%), siendo más comúnmente utilizado en empresas grandes (69.1%) que en las medianas y chicas (61.1 y 51% respectivamente). De igual forma, las empresas del sector industrial fueron las que más adoptaron estos programas (64.8%), siguiéndoles las empresas prestadoras de servicios (60.4%) y las comerciales (42.4%).

III. NUEVAS INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO.

En el 56% de las empresas se llevaron a cabo inversiones para modernizar su maquinaria y equipo. La mayor incidencia de este tipo de acciones ocurrió en las empresas industriales (62.4%) con la de servicios y comerciales a una larga distancia (41 y 38 % respectivamente). Considerando que este tipo de acciones es de las más costosas, es lógico que se den predominantemente en las empresas grandes (63.2%) y en menor proporción en las medianas (56.1%) y chicas (27.6%).

IV. RACIONALIZACIÓN EN EL NUMERO DE PERSONAL.

Es frecuente observar que cuando las empresas enfrentan problemas de mercado o similares, reaccionan disminuyendo su plantilla laboral, con lo que los índices generales reflejan una aparente elevación de la productividad.

Esto difiere totalmente cuando se adoptan medidas específicamente orientadas bajo la premisa de buscar incrementar la productividad.

En este sentido, los resultados pueden considerarse positivos, dado que la racionalización o disminución del personal ocupa el cuarto sitio dentro de las acciones adoptadas para mejorar la productividad, corresponde al 35.4% de las empresas.

Esta situación fue más frecuente en las empresas grandes del sector Industrial (46.3%), seguidas por las comerciales medianas (32.4%); en contraste, el sector en el que se han dado menores ajustes ha sido el de servicios (6.5%).

Las zonas de mayor concentración industrial (México y Monterrey) son donde se dieron los mayores recortes de personal, el segundo lugar lo ocupó Cd. Juárez.

V. AMPLIACIÓN DE LA ESCALA DE PRODUCCIÓN.

Las empresas que reportan haber aumentado su escala de producción, y así bajar sus costos unitarios, fueron el 36.1% de las empresas (151) encabezados por las del sector industrial (82.1% de ese total), después las de servicios (31.3%) y al último por los comercios (18.2%); En todos los casos, el tamaño predominante fue el de las empresas medianas.

Se desprende que, en el caso de las empresas industriales, parecen estar siguiendo más una estrategia de conservación de su mercado, que una dirigida a incursionar nuevos mercados. Aún cuando el mayor número de casos correspondió a la Cd. de México, es importante señalar que en términos del número de empresas que participó en el estudio, Mérida fue el primer lugar con 50% de sus empresas, en tanto que las de León representan el menor porcentaje (24.6%).

Por otro lado, se muestran algunos avances significativos en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa como se comprueba con los siguientes datos:

En la actualidad, la industria micro, pequeña y mediana está configurada por 125 mil establecimientos que ocupan casi un millón 700 mil trabajadores. De diciembre de 1990 al primer trimestre de 1993, la evolución de este subsector industrial ha sido favorable. En este lapso el número de establecimientos ha crecido 7.7% y el número de empleos se ha incrementado 2.6%. Es decir, se han creado 42 mil 500 nuevos empleos y se han abierto 8 mil 900 nuevos establecimientos.

Cabe resaltar que la industria micro, pequeña y mediana creó dos veces más empleos de los que fueron instituidos por la gran industria; la microindustria fue el segmento que más creció tanto en el número de establecimientos como en el número de empleos, aumentó en 9.5% de establecimientos y 7.8% el número de empleos.

Las ramas de la industria muestran ritmos de crecimiento muy diferentes en el periodo 1990-93; predominan las ramas con crecimiento positivo. Si se toma como indicador el crecimiento total en el número de establecimientos, las más dinámicas son: bebidas, con 42%; editorial e imprenta, 24%; alimentos, 13.7%; muebles y accesorios de madera, 12.8%; equipo de transporte, 8.57%.

Al considerar otro indicador, el de crecimiento en el personal, las más destacadas son: petroquímica, con 25%; editorial e imprenta, 18.2%; equipo de transporte, 17.47%; bebidas 14.9%; papel, 7.9%.

ACCIONES SIGNIFICATIVAS DE NACIONAL FINANCIERA

Por otro lado, Nacional Financiera canalizó, durante el primer semestre de 1993, 17 mil 435 millones de nuevos pesos, esto es, 49.5% de los recursos contemplados en su programa anual. Con dichos recursos, se impulsaron a 55 mil 767 empresas, que en un 98% fueron de los estratos micro y pequeña.

En comparación con los primeros seis meses de 1992, NAFIN aumentó su operación crediticia en términos reales del 55%, la derrama de financiamientos ascendió a 3 mil 391 millones de nuevos pesos, mismos que se distribuyeron en apoyo de 8 mil 902 emprendedores de enero a junio. NAFIN orientó el 97% de sus recursos, 16 mil 956 millones de nuevos pesos, al sector privado. De éstos, 7 mil 588 millones de nuevos pesos corresponden a financiamiento neto, y 9 mil 368 millones de nuevos pesos por recuperación de cartera.

Con respecto a los programas de descuento institucionales, hasta junio se operaron recursos por 14 mil 754 millones de nuevos pesos, que equivalen al 45% de avance con respecto al programa anual. Sobresale en este rubro el PROMYP; hasta junio, el monto canalizado por dicho conducto fue de 53 mil 659 millones de nuevos pesos.

El total de las empresas impulsadas, 55 mil 767 en el semestre, equivalen al 44% de la meta anual trazada por Nacional Financiera.

De las unidades apoyadas, 31 mil 319 corresponden a micro empresas, de las cuales el 83% ocupa a menos de 5 empleados y 23 mil 149 a la pequeña empresa.

Se canalizaron créditos al interior de la República. Al mes de junio, este volumen fue del 78% de los recursos descontados y el 89% de las empresas atendidas. Nayarit, Tlaxcala y Zacatecas fueron las entidades con mayor impulso, ya que registraron incrementos del 126, 77 y 74% respectivamente, con referencia al primer semestre de 1992 con el de 1993.

Al término del semestre, NAFIN registró 459 intermediarios de los cuales 23 fueron bancarios, 200 correspondieron a las uniones de crédito; 129 figuran como entidades de fomento; 51 representan empresas de factoraje y 56 arrendadoras financieras.

PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La pequeña y mediana industria se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo como los son:

Falta de estudio de pre-inversión, que comprendan un análisis de las principales variables como: mercado, tecnología, costos, localización, financiamiento.

Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil, ocasionada por desconocimiento, trámites complicados y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de interés razonables.

Escasez de mano de obra calificada que eleva los costos y retarda parcialmente la productividad; esto, sumado a una deficiente supervisión, repercute en la mala calidad de los productos.

Concentración industrial, que limita el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por la zonificación industrial del país, en relación a las exenciones fiscales e incentivos que otorgan los gobiernos de los estados en las zonas económicas conocidas.

Escasez de bienes de capital, ya que el país no cuenta con recursos ni tecnología suficiente para generar bienes de capital. Esto obliga a importaciones, fuga de divisas, dependencia tecnológica, limitación de producción y estructura industrial desequilibrada.

Escasez de recursos económicos que provoca una limitación en la expansión del mercado, esto es aprovechado por empresas con suficientes recursos que absorben o detienen el desarrollo y la actividad de este importante sector.

Factores institucionales. La pequeña y mediana empresa representa una mínima parte dentro de las decisiones respecto a las políticas y mecanismos de acción que adoptan las asociaciones industriales. Tal situación provoca que sus problemas se planteen y se resuelvan de manera independiente, encontrándose en una situación desventajosa ante la fuerza de las grandes empresas.

Dependencia productiva. Es una característica particular de las industrias cercanas a las franjas fronterizas. La localización de empresas denominadas "maquiladoras" se presentan como resultado del dominio económico y comercial de empresas que requieren el uso de mano de obra nacional y que aprovechan las circunstancias de una necesaria generación de empleos. Esto provoca que tales empresas, medianas en su mayoría, prefieran este sistema de trabajo en vez de realizar expansiones y una penetración al mercado con productos propios.

Inflación. La incidencia del proceso inflacionario en el aumento de los precios y costos de producción, ha provocado que las limitaciones de una pequeña producción dificulten la absorción de los incrementos señalados. Cabe mencionar además que aquellas empresas que presentan un pasivo fijo en moneda extranjera, en el momento de la devaluación se vieron afectadas en su deuda y en su relación respecto de sus proveedores así como en su propio mercado de consumo.

Administración. Uno de los problemas de mayor importancia al que debe enfrentarse y resolver la pequeña y mediana empresa es su incapacidad en la administración. En sí este tipo de empresas cuentan con un administrador, que no es especialista sino un "generalista". Esta deficiencia no les permite implantar una adecuada función administrativa y de gestión en sus operaciones. Sin una capacitación adecuada para administrar las empresas, nada puede garantizar el éxito de las mismas.

La cuestión verdaderamente importante de los fracasos empresariales estriba en saber qué es lo que los causa. Generalmente es la incompetencia e inexperiencia del administrador, en menor grado se debe al fraude, la negligencia, o a cuationes imprevisibles.

En el mundo de los negocios de la actualidad obliga a los administradores de las pequeñas y medianas empresas a estar alerta a las rápidas transformaciones que continuamente se verifican. Todas éstas deben estar advertidas con oportunidad y asimiladas provechosamente. Muchos problemas que aquejan a las empresas son producto de los diferentes tipos de inexperiencia de la persona a cuyo cargo está el establecimiento.

Con frecuencia, el gerente carece de experiencia en el ramo en que incursiona por vez primera. Puede tenerla en otros campos, pero lógicamente suele ignorar los problemas específicos de la nueva rama a la que ingresa.

La total falta de experiencia del gerente es la causa de los fracasos empresariales. No hay punto de relación entre poseer una habilidad especial para cierto trabajo y ser capaz de administrar este tipo de establecimientos. Sin la capacitación adecuada del que maneja la empresa, nada puede garantizar el éxito de la misma.

También la sobreconcentración de experiencia puede actuar en detrimento de una empresa pequeña o mediana. El gerente de la misma debe no solamente poseer habilidades técnicas determinadas sino debe ser capaz de ver a su empresa globalmente. Debe, ser capaz de descubrir sus necesidades, advertir sus relaciones con ciertos factores, y determinar su verdadera capacidad; así como conocer las distintas áreas en que se desenvuelve la empresa y sus interrelaciones recíprocas. Si el que maneja dedica una mayor atención a una área determinada, de acuerdo a su interés y especialidad (ventas, producción, finanzas, etc.) y descuida las otras, esto redundará negativamente en su desarrollo. El administrador debe estar consciente de que su correcta apreciación depende en gran medida el buen funcionamiento y el progreso de la empresa. Esto sólo es posible mediante el perfecto conocimiento de las funciones y de las áreas de ésta.

El mayor obstáculo que puede tener la empresa para prosperar es un administrador incompetente. Ni el mismo dueño puede fungir como gerente de su propio establecimiento si carece de los conocimientos necesarios o, más aún, de la capacidad de liderazgo requerida.

La competencia es determinante en nuestra economía: Las empresas que no puedan ofrecer iguales servicios, precios, calidad, etc., que otras con las que compiten definitivamente tendrán dificultades para permanecer en operación. Si una empresa se ve obligada a reducir la calidad de sus productos para poder seguir compitiendo está condenada a la desaparición eventual, pues la clientela tiende a abandonarla en busca de mejores servicios o productos.

El administrador de una empresa pequeña o mediana puede no prestarle la debida atención a la existencia de un buen control de inventarios. Si un inventario es demasiado grande esto puede redundar en la inactivación del dinero de la empresa o en el desperdicio por inutilización u obsolescencia. Por el contrario un inventario inadecuado e insuficiente provoca que no se pueda surtir la demanda de mercancías con solicitud y eficiencia.

Puede decirse que el abandono es un problema muy delicado en la pequeña y mediana empresa; ya que el gerente suele ser el dueño y por tanto no puede rendir cuentas a nadie. Las razones más comunes que hacen que se descuide la empresa son los malos hábitos, displicencia, problemas maritales, apatía, etc. El negociante debe establecer prioridades y favorecer primero a su establecimiento que a otras actividades o distracciones.

Para todas las empresas el bajo volumen de ventas es uno de los más bajos problemas. los ingresos del pequeño negocio provienen de sus ventas y sin estos el resultado es obvio, el colapso. Intervienen muchos factores para que existan bajas ventas: La mala localización, poca competitividad en precios, productos de inferior calidad, publicidad inefectiva, malos servicios, etc.

La importancia de la elección de un buen sitio para establecer la empresa suele ser pasada por alto. Con frecuencia se escoge el sitio por razones superficiales, como la disponibilidad de un edificio para ser rentado o comprado, la cercanía al hogar, o el intenso tráfico de personas, además de muchas otras, sin embargo, ninguna de éstas puede resultar favorables.

ESTRATEGIAS GUBERNAMENTALES DE ATENCIÓN, APOYOS Y ESTÍMULOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA (FOGAIN).

El FOGAIN, administrado por NAFIN en fideicomiso, fue creado por la SHyCP, por encargo del Gobierno Federal, el 28 de diciembre de 1953, siendo el primer fideicomiso de fomento económico que se constituyera, no solo en México sino en América Latina para atender las necesidades de financiamiento de la pequeña y mediana industria.

OBJETIVO.- De acuerdo con sus bases constitutivas, el Fondo tiene como finalidad principal contribuir por conducto del crédito, de la promoción, de la asistencia técnica, de programas especiales y de investigación al creciente fortalecimiento y modernización de la industria mediana y pequeña, siendo su apoyo principal el que presta mediante créditos concedidos a través de las instituciones de crédito y de las uniones de crédito industrial.

Así mismo, su base normativa lo orienta a participar en la descentralización de la industria, en el desarrollo regional y en el aumento de la productividad, con los consiguientes efectos positivos en el empleo y en el aumento de los ingresos de la población.

SERVICIOS QUE OFRECE.

El apoyo financiero que brinda el FOGAIN a sus beneficiarios son:

a) Financiamiento.- Concede créditos a las pequeñas y medianas industrias por conducto de las instituciones de crédito. El fondo maneja diferentes tipos de créditos como son:

- Crédito de habilitación o avío.
- Créditos refaccionarios
- Créditos Hipotecarios Industriales.

b) Garantías.- El FOGAIN puede garantizar al intermediario financiero préstamos de habilitación o avío y/o refaccionarios que concedan a la pequeña y mediana industria. En operaciones de garantía el costo de servicio será cubierto por la empresa acreditada.

c) Crédito Puente.- En relación a los créditos autorizados por el fondo, pendientes de ser documentados por parte de las instituciones intermediarias, FOGAIN puede otorgar créditos puente a dichas instituciones para que a su vez los traspasen al industrial.

POLÍTICAS GENERALES

- Orientar los esfuerzos por ramas industriales básicas.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad instalada, dando prioridad a créditos refaccionarios.
- Favorecer a la pequeña y mediana industria.
- Dar énfasis a empresas que no han recibido apoyo con el fideicomiso.

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

En 1977, el entonces director de NAFIN, anunció el apoyo de la institución a la mediana y pequeña industria, no sólo con más créditos sino con aportes de capital y suministro de asistencia técnica, con el fin de que dichas empresas tuvieran una estructura financiera más equilibrada y gozaran de amplio apoyo técnico, que les permitiera desarrollarse, crecer y competir normalmente en los mercados internos y del exterior.

Sobre estas bases de política industrial, NAFIN, dio los últimos detalles para un plan para el desarrollo de la pequeña y mediana industria, en el que se aprovechaban todos los elementos institucionales con que ya contaba, para canalizarlos hacia la función central de provocar un desenvolvimiento acelerado y racional de las industrias de dimensión menor con el objeto de crear más fuentes de empleo, coadyuvar al mejoramiento de la distribución del ingreso y estimular un crecimiento industrial más armónico y mejor orientado hacia la resolución de los programas sociales. Y es así, como el 30 de junio de 1988 el gobierno federal, por conducto de los Secretaríos de Hacienda y Crédito Público y de Programación y Presupuesto, celebró con NAFIN un contrato que trajo en la creación de este programa.

OBJETIVOS.

Los objetivos del programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria son:

- Fortalecer el desarrollo y crecimiento de la pequeña y mediana industria, de acuerdo con los lineamientos de política económica señalados por el ejecutivo federal.
- Aumentar significativamente la productividad de las industrias pequeñas y medianas.
- Aumentar la participación efectiva y la coordinación de las instituciones involucradas en el programa.

-Coadyuvar activamente en la descentralización industrial y en el mejoramiento de la organización y utilización de tecnologías adecuadas a las empresas pequeñas y medianas.

FUNCIONES

Las principales funciones del programa, enunciadas en forma genérica, son las siguientes:

-Coordinar las actividades de los organismos en las que se apoya NAFIN.

-Aumentar la capacidad efectiva de operación de las instituciones cuyos servicios forman parte importante del PAI.

-Lograr un mayor grado de racionalización en la utilización óptima de los recursos humanos, técnicos y financieros.

-Prestar apoyo técnico.

-Promover directamente los beneficios del PAI.

-Efectuar un examen permanente de las políticas de apoyo que el gobierno federal tiene establecidas para industrias medianas y pequeñas, a fin de sugerir a las autoridades correspondientes, las adiciones o mejoras que se estima requieren los instrumentos de fomento de este campo.

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

OBJETIVO

Promover la creación y apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal, y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

SUJETOS DE APOYO

-Las personas físicas y morales que clasifiquen como micro o pequeñas

empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios.

-Las uniones de crédito.

-Los intermediarios financieros se identifican, como los diferentes tipos de instituciones, con autorización para descontar créditos al amparo y los programas crediticios de NAFIN S.N.C. en este caso del PROMYP.

APOYOS FINANCIEROS.

Financiamientos a la Micro y pequeña empresa, mediante el descuento de créditos que les hayan otorgado los intermediarios financieros reconocidos y autorizados NAFIN, con el fin de que constituyan y/o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran maquinaria, equipo inmobiliario; adquiera, construya, adapten o amplíen sus instalaciones industriales y locales comerciales y de servicios. Todo ello, con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Adicionalmente financia el capital de trabajo de micro y pequeñas empresas mediante el sistema de factoraje financiero e inversiones en activos fijos a través de operaciones de arrendamiento financiero.

Los apoyos financieros del PROMYP deberán atender cuando menos, alguna de las siguientes prioridades de fomento:

- La creación de fuentes de empleo
- El aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- El desarrollo regional y la desconcentración de la actividad económica.
- El mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes.
- Reducción en el consumo de agua y energía.
- Incremento de la capacidad competitiva; entre otros.

Créditos susceptibles de descuento en NAFIN a través del PROMYP:

- a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo.

- b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.
- c) Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.
- d) Créditos destinados a la reestructuración de pasivos.

PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICROINDUSTRIA (PROMICRO)

NAFIN en su papel de Banca de Fomento Industrial con la característica tradicional de responder a los requerimientos de la comunidad industrial en materia de otorgamiento de apoyos técnicos y financieros, establece a fines de 1987 el PROMICRO que ofrece asistencia técnica, capacitación y créditos preferenciales a los microindustriales.

OBJETIVOS

El PROMICRO tiene como objetivo fortalecer el sector de la microindustria nacional, a través del otorgamiento de asistencia técnica, capacitación y apoyos financieros preferenciales, a fin de que este tipo de industrias superen sus limitaciones y puedan desarrollarse.

TIPOS DE APOYO.

Los apoyos que otorga el PROMICRO comprenden la capacitación, asistencia técnica y los créditos preferenciales.

-Capacitación.- Consiste en todas aquellas acciones que están orientadas a eficientar los procesos de administración y de toma de decisiones en la empresa.

-Asistencia Técnica.- Se define como aquellas acciones que el agente promotor emprende con el fin de lograr el desarrollo y la modernización industrial. Esta puede ser individual, cuando se enfoca a atender los problemas característicos de cada microindustrial, o colectiva, cuando está encaminada a facilitar la resolución de problemas comunes de microempresas por actividad o región, sin embargo, deberá procurarse esta última, con virtud de los efectos multiplicadores que esta genera.

-Créditos preferenciales.- Los créditos que se otorgan a la microindustria, pueden ser refaccionarios o de habilitación o avío.

PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN

OBJETIVO

Aumentar los niveles de eficiencia productiva e incrementar la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país mediante acciones de modernización.

CARACTERÍSTICAS

- Apoyo al capital de trabajo permanente, inicial o incremental.
- Adquisición de maquinaria y equipo, así como gastos de instalación y preoperativos.
- Gastos de capacitación y asistencia técnica.
- Financiamiento refaccionario para la construcción, y ampliación y modernización de plantas industriales.

PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL

OBJETIVO

Apoyar 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 e impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos o zonas industriales prioritarias.

CARACTERÍSTICAS

-Financiamiento para la construcción, expansión, urbanización, modernización, equipamiento de naves industriales prioritarias.

-Financiamiento para los gastos que se deriven de una relocalización, tales como:

-Generación de inventarios de productos terminados, previa a la relocalización.

-Liquidación y/o mudanza de personal.

-Construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales.

PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

OBJETIVO

Respaldar las inversiones que contribuyan a reducir o eliminar la contaminación generada por los procesos productivos, así como el uso racional de agua y energía.

CARACTERÍSTICAS

- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Capacitación y asesoría técnica, relacionada con el objetivo del programa.
- Construcción de obra civil, incluyendo la de las plantas y los distritos de tratamientos de descargas contaminantes, instalaciones y / o acondicionamientos.

PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

OBJETIVO

Apoyar la asimilación, adaptación, investigación y desarrollo de nuevas tecnologías que modernicen, integren, orienten o incrementen la producción industrial, así como su comercialización y transferencia.

CARACTERÍSTICAS

- Desarrollo de ingeniería de procesos y detalle o de adquisición de información básica.
- Diseño y fabricación de prototipos, lotes de prueba y plantas piloto.
- Capacitación de recursos humanos a todos los niveles, para el fortalecimiento de los cuadros de investigación y para la familiarización de los nuevos procesos productivos.

APOYOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Se ha puesto especial énfasis en la promoción y apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Se reconoce que este tipo de establecimientos representa un importante papel en la modernización del aparato productivo del país, constituye la principal fuente de empleo en los sectores secundarios y terciarios, propicia el desarrollo regional y es un factor que contribuye a mejorar la distribución del ingreso.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, reconocen la importancia en las empresas de menor tamaño y establecen los lineamientos bajo los que deben actuar las instituciones gubernamentales, privadas y del sector social, para contribuir en forma más eficiente a superar los problemas de organización, gestión y de mercado de estas empresas también se estableció la línea de acción para favorecer su crecimiento e incrementar sus niveles de productividad y calidad.

En 1990 con la finalidad de precisar la problemática de las empresas micro, pequeñas y medianas, e identificar sus potencialidades, se elaboró un diagnóstico sobre su situación. En la formación de éste, se contó con la participación activa de diversas dependencias, entidades y organismos públicos y privados vinculados con la instalación y operación de éstas empresas. También se recibió la opinión de los pequeños empresarios.

Entre los aspectos más sobresalientes se identificaron los siguientes:

- a) La industria micro, pequeña y mediana representa el 98% del total de los establecimientos de transformación; absorbe la mitad de la mano de obra del sector; aporta el 43% del producto que genera la actividad manufacturera; y contribuye con el 10% del PIB nacional.
- b) Existe una gran diversidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica, ya que sus escalas van desde talleres unipersonales y familiares, hasta empresas con elevados niveles de organización y capacidad económica.
- c) Aunque participan en casi todas las actividades de la industria de transformación, más del 60% de los establecimientos se encuentran en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial, imprenta y minerales no metálicos.
- d) Su localización responde al patrón de concentración de la población, de tal forma que las empresas se localizan en el D.F., Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California.

En el proceso de consulta se identificaron los problemas que afectan a este tipo de industria:

-Limitado acceso al crédito institucional principalmente al proveniente de la banca comercial.

-Resistencia del empresario al trabajo en grupo.

-Reducida capacidad de negociación de los mercados como consecuencia de sus pequeñas escalas para comprar, producir y vender.

-Escasa cultura tecnológica.

-Tendencia hacia la improvisación.

-Limitada participación en el mercado de exportación.

-Bajos estándares de productividad y calidad.

Se identificó el gran potencial que tiene la industria de menor tamaño. Estas empresas poseen gran potencialidad y flexibilidad de adaptación, además de que generan un gran número de empleos.

Con base en las potencialidades de estas empresas y buscando resolver los problemas que enfrentan, se delinearon los objetivos, estrategias, instrumentos y líneas de acción, que estructuran el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

Este programa es de las consultas realizadas a los diferentes niveles de gobierno, entre las organizaciones industriales y también producto de la experiencia de la SECOFI en la aplicación de las políticas de fomento industrial. Con relación al programa hay tres elementos que lo caracterizan:

1.- Está concebido en el contexto de las nuevas condiciones de competencia que plantean la globalización de la economía y el TLC.

2.- Es de carácter integral y contiene instrumentos y acciones flexibles y pragmáticas que se pueden adaptar y aclimatar a las necesidades de las diferentes ramas industriales y regionales del país.

3.- Pondera la participación e iniciativa de los organismos empresariales y de los propios industriales como factor fundamental en su realización.

El programa lo dio a conocer el Presidente de la República ante la comunidad empresarial el 19 de febrero de 1991, en la CD. de Puebla.

La SECOFI ha coordinado el esfuerzo de un importante número de dependencias y organismos gubernamentales y privados, a fin de resolver la problemática de las diversas ramas industriales y de instrumentar acciones concretas para superar los obstáculos al desarrollo de la industria de menor tamaño, con apego a los lineamientos del Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeño y Mediana 1991-1994, cuyos objetivos son los siguientes:

-Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efectos de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

-Eleva su nivel tecnológico y de calidad.

-Profundizar las medidas de desregulación, de centralización y simplificación administrativa.

-Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.

-Promover la creación de empleos productivos y permanentes con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

-Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Ahora se mencionarán algunos apoyos que se han prestado a la micro, pequeña y mediana empresa:

ORGANIZACIÓN INTEREMPRESARIAL

El programa plantea 6 diferentes opciones de organización interempresarial, dependiendo de los objetivos, necesidades y posibilidades económicas de cada empresa. El objetivo fundamental de este instrumento es evitar el riesgo de que las empresas de menor tamaño se diluyan frente a la competencia creciente y que fortalezcan su capacidad de negociación en los mercados.

Ante este hecho y la finalidad de sumar recursos, esfuerzos y experiencias para superar los inconvenientes de sus propias escalas y aprovechar las ventajas inherentes a las mismas, las personas físicas o morales pueden optar por una o más formas de asociación, sin que ello signifique trastocar la autonomía de las empresas.

Se estima que se han incorporado cuando menos 16 mil empresas a alguna de esas figuras asociativas.

De éstas, dos son novedosas: La sociedad de responsabilidad limitada de interés público y las empresas integradoras.

La primera es una empresa mercantil diseñada para agrupar empresarios de escasos recursos, como es el caso de los productores artesanales y de la micro industria. Al efecto, se adecuó un esquema financiero con NAFIN y el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES), con el propósito de habilitar como sujetos de crédito a los socios, a partir de una modesta aportación económica y sin requerirles garantías o avales, ya que éstas las proporciona el FONAES.

Por su parte NAFIN otorga a la sociedad una línea de crédito que puede ser en proporción hasta de uno a diez, en función del monto del capital social de la empresa.

Se han constituido 4 sociedades de responsabilidad de interés público, las cuales agrupan a más de 900 productores artesanales dedicados a la fabricación de muebles de madera, prendas de vestir entre otras. Dichas entidades de fomento están localizados en los Estados de Chiapas, Puebla, Yucatán y Querétaro. Están en proceso de construcción 5 sociedades en los Estados de Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Nayarit y Puebla que incorporarán alrededor de 1,500 artesanos y micro industrias.

Para poder adoptar la figura de S.R.L. de interés público sólo se requiere llevar un formato de acta constitutiva que proporcione y autoriza la SECOFI. Estas sociedades operan como entidades de fomento privado y son acreditadas directas de las Bancas de Desarrollo. Se han promovido la constitución de ésta figura en todo el país, concretándose proyectos en Chiapas y Zacatecas. Por su parte la C.N.C. organizó 30 grupos de artesanos bajo esta modalidad.

En cumplimiento a una de las líneas de acción del programa, la SECOFI promovió ante la SHCP y NAFIN un esquema específico de apoyo a las empresas integradoras en materia fiscal y financiera.

Este esquema de asociacionismo, es semejante al de los consorcios italianos a través de los cuales la micro y pequeña empresa se han modernizado y concurrido eficientemente a los mercados de exportación. El día 7 de mayo de 1993, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que promueve la organización de empresas integradoras.

El 31 de mayo de 1993, se llevó a cabo en el D.F. el Primer Seminario sobre Empresas Integradoras, con el propósito de dar a conocer a la comunidad empresarial y a los servidores públicos federales y estatales este nuevo esquema.

Por su parte, las delegaciones federales de todo el país han organizado alrededor de 100 reuniones con empresarios interesados en adoptar esta forma de asociación.

Se han identificado 200 proyectos a nivel nacional, donde es viable la organización de empresas integradoras, sobre las cuales ya se han emprendido acciones de promoción y asesoría.

En las oficinas centrales de SECOFI se han otorgado más de 100 asesorías y apoyado a las delegaciones federales con documentación informativa sobre su constitución y operación.

Entre las modalidades de cooperación interindustrial que han logrado una penetración significativa en la comunidad empresarial también figuran las uniones de crédito, que se constituyen como agentes de cambio para las empresas pues su función no se limita a otorgar

el crédito a los socios, sino apoyo para la realización de operaciones comerciales conjuntas, servicios técnicos y capacitación gerencial entre otros.

Para dar una idea de su aceptación en el medio empresarial, conviene señalar que en 1990 existían 123, y en 1992 son ya 260 en operación, es decir, más del doble. En septiembre de 1993 se encuentran 60 solicitudes ante la Comisión Nacional Bancaria.

De las 160 uniones de crédito industrial y mixtas registradas, 135 fueron apoyadas por NAFIN.

Por su parte SECOFI otorgó asesoría para la constitución de 11 uniones de crédito las cuales se proyectan a establecer en el D.F. y en los Estados de Guerrero, Hidalgo, Jalisco, México, Nuevo León y Oaxaca.

Otro mecanismo de organización interempresarial, es la subcontratación, instrumento que permite mejorar la posición competitiva de la industria y le abre mayores posibilidades para aprovechar las oportunidades de mercado que ofrece la apertura comercial.

Es un medio de organización que permite optimizar la utilización de la capacidad productiva con base en la complementación de las diferentes escalas de planta y las ventajas que representa la flexibilidad operativa de estos tamaños de empresas.

Se conformó el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsa de Subcontratación cuyo objetivo es impulsar la subcontratación a nivel nacional como internacional, así como unificar los criterios para la operación de las bolsas de subcontratación.

En este centro participan la SECOFI, la Banca de Desarrollo y diversas cámaras tanto nacionales como regionales.

En principio apoya a diez bolsas en operación localizadas en los estados de Jalisco (2), N. León, Chihuahua, Hidalgo, Querétaro, Guanajuato, Veracruz, Puebla y el D.F. que incorporan a más de 3,500 empresas. Se proyecta adicionar 3 bolsas a la red en los Estados de México, Tabasco y Yucatán.

Por mediación del Centro Coordinador se han realizado ventas por subcontratación en el exterior por 8.4 millones de dólares. El sistema de subcontratación se ha promovido en diversos foros, así mismo, en algunos eventos especializados en las ciudades de los Estados de Campeche, Guanajuato, Michoacán, Veracruz, Sonora, Tabasco y Tamaulipas.

También se han difundido con el apoyo de CANACINTRA a través del sistema "SATELITEL".

Otras de las formas de asociación de las pequeñas empresas son los centros de compras en común, cuya finalidad es disminuir el intermediarismo y lograr economías de escala.

Se han creado tres centros de compras: Uno en Tabasco, otro en Chilpancingo, Guerrero; y uno más en Poza Rica, Veracruz.

La SECOFI promueve la organización de trabajadores mediante sociedades cooperativas. En este campo se han organizado 250 de producción industrial que agrupan a 6,600 socios que involucran una inversión de 14 millones de nuevos pesos.

Con el apoyo de SECOFI se organizaron 41 sociedades cooperativas de producción industrial (número similar al realizado en 1991), que agrupa a más de 1723 socios e involucra una inversión de 18,633 mil nuevos pesos. Destacan las actividades de alimentos, prendas de vestir, productos de madera, artesanías, materiales para construcción, productos de cosmetología y metal mecánica.

SERVICIOS DE ENLACE

En otra línea de acción del programa se han instituido exposiciones de fomento industrial, con el fin de vincular comercialmente a las unidades productivas de menor escala con las cadenas comercializadoras del país.

En coordinación con el Gobierno del Estado de Aguascalientes se realizó la 2da. exposición de la industria micro, pequeña y mediana para el abasto.

En otra actividad de enlace que tiene por objeto aprovechar los materiales susceptibles de reciclaje y contribuir al mismo tiempo, a la preservación del medio ambiente, se han creado cuatro bolsas de residuos industriales las que realizaron 2,340 enlaces, entre empresas oferentes y demandantes. Los enlaces se realizaron principalmente en el D.F. y los Estados de México, Coahuila, Nuevo León, Veracruz, Michoacán e Hidalgo.

Este mecanismo ha sido exitoso debido a que un importante número de los desechos de las empresas son incorporados a los procesos productivos de otros, a costos menores que las materias primas vírgenes.

Adicionalmente funciona una bolsa en Monterrey a cargo de la CAINTRA y de la Universidad Regiomontana y dos de tipo sectorial en CANACINTRA México y en la Asociación Nacional de Ingenieros Químicos (ANIQ).

La otra área es referente a la vinculación de productores de escala micro, pequeña y mediana con las cadenas de autoservicios y departamentales, tanto públicas como privadas,

mediante la celebración de exposiciones. En 1992 se organizaron 2 eventos de este tipo con la participación de 300 expositores; una cobertura nacional celebrada en Tlaxcala, con la asistencia de 19 entidades federativas y una regional en la Cd. de Mérida Yuc. con la concurrencia de 8 estados.

TECNOLOGÍA

Con el objeto de vincular la oferta de los centros de investigación y desarrollo tecnológico con los requerimientos de servicios tecnológicos de la industria micro y pequeña, se realizaron tres encuestas para la identificación de sus necesidades tecnológicas, en los estados de Guanajuato, Chihuahua y México, en donde se capturó información de más de tres mil empresas. Con base en esta información, se delinearon políticas para cubrir dichos requerimientos con la participación de los Gobiernos Estatales y el Consejo del Sistema Nacional de Educación Tecnológica (COSNET).

Por lo que se refiere al Servicio Nacional de Consulta Tecnológica Industrial, cuya finalidad es brindar a la industria micro y pequeña servicios ágiles y oportunos a costos reducidos, los laboratorios de fomento industrial (LANFI), dentro del proceso de desincorporación de las unidades técnicas de transferencia tecnológica, poniendo a disposición de estas empresas soluciones tecnológicas ya procesadas y asimiladas, teniendo en cuenta sus necesidades y posibilidades económicas.

Para ello se creará un fideicomiso que otorgue financiamiento para la innovación y transferencia tecnológica y se capacitarán promotores para la transferencia de tecnología. Los servicios de la UTT se desconcentrarán a través de centros de investigación y desarrollo tecnológico y universidades.

Los laboratorios nacionales de fomento industrial (LANFI) atendieron de manera preferencial a la industria micro y pequeña mediante el cobro de los servicios a precios diferenciales: 50% de descuento para la micro y 25% para la pequeña.

En el rubro de cooperación técnica internacional, se aprovecharon al máximo dichas oportunidades. Tal es el caso de la agencia de cooperación internacional de Japón (JICA), bajo cuyo patrocinio se realizó el segundo seminario México-Japón sobre calidad total en el mes de marzo, en las ciudades de México y Guadalajara.

GESTIÓN Y CAPACITACIÓN

A través del programa de desarrollo empresarial de NAFIN y del sistema "Satelitel" de CANACINTRA, se imparten, en forma permanente, cursos sobre gestión empresarial.

Conjuntamente con la STPS se ha dado capacitación a la fuerza de trabajo a través del programa de Calidad Integral y modernización (SIMO), orientado fundamentalmente a industrias micro, pequeñas y medianas.

Se dispone de 26 unidades promotoras de capacitación de igual número de entidades federativas.

Se han atendido a 28 mil empresas y a más de 84 mil trabajadores. En coordinación con la representación en México de la Organización Internacional del Trabajo, se adaptó el material didáctico para la formación de capacitadores sobre comercialización, organización y economía básica y contabilidad elemental, orientadas a capacitar a micro empresarios y productores artesanos.

FINANCIAMIENTO

El financiamiento representa un instrumento de primer orden a la industria micro, pequeña y mediana, aunque es obvio que no siempre es la principal solución a los problemas de las empresas. En este sentido NAFIN ha hecho un esfuerzo para responder a las necesidades de crédito de este subsector a través de mecanismos novedosos, como son: La tarjeta empresarial, los sistemas de factoraje, arrendamiento financiero y garantía con fianza.

Además, NAFIN puso en marcha el programa especial de impulso financiero, con el propósito de facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros a la Banca de Fomento. Este programa ofrece diversos apoyos entre los que se encuentra los sistemas de garantías: uno es mediante fianza para operar con los intermediarios no bancarios; otro es el de garantía masiva, que se opera con banco de primer piso, donde NAFIN puede absorber hasta el 50% del riesgo.

En el rubro de reestructuración financiera ofrece la conversión del crédito quirografario al crédito de fomento, reestructuración de pasivos y financiamiento a largo plazo para aportaciones accionarias a fin de capitalizar a las empresas. Utilización del mercado de valores para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa, a través del crédito bursátil, de manera conjunta con otros intermediarios, para garantizar paquetes de títulos bursátiles de empresas de este subsector. Estímulo a la asociación entre empresas mexicanas o con

extranjeras. Otras medidas de apoyo que NAFIN a puesto a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas, son recursos para financiar las inversiones que deban realizar en instalaciones, sistemas y capacitación, entre otras.

Entre enero de 1989 y abril de 1993, se apoyaron más de 183 mil empresas, de las cuales 102 mil (56%) pertenecen al sector de la transformación. Los recursos ascienden a 36 mil millones de nuevos pesos. De este modo 21 mil millones de nuevos pesos se destinaron a la industria, es decir, el 53%.

Es importante destacar que la primera traba a la que se enfrentan los micro y pequeños empresarios es la falta de información para presentar sus estados financieros y elaborar la documentación que se requiere para solicitar un crédito, que implica llenar entre 10 y 15 formatos distintos, dependiendo del tipo de financiamiento. Esta, en muchas ocasiones, es la razón por la cual no son aceptados como sujetos de crédito.

Los fondos de NAFIN son los que se ofrecen a tasas más blandas y a plazos más largos, a pesar de lo cual siguen siendo caros y con plazos pocos beneficiosos.

El interés que se cobra en esos créditos es de CPP + 6 puntos, es decir, los porcentajes anualizados fluctúan entre 22 y 25 puntos. Los plazos a los que se otorgan en la mayoría de los casos son de 2 años, tiempo que, a decir de los industriales, es insuficiente para "madurar" el préstamo y obtener resultados de él.

Los requisitos que piden los intermediarios (Banco comercial, empresas de factoraje, arrendadores financieras y uniones de crédito) varían de cantidad según el tipo de crédito que se solicite, el cual puede ser de habilitación, refaccionario, para instalaciones físicas o reestructuración de pasivos. Una vez que se cubren los requisitos, el solicitante deberá esperar de 4 a 6 meses para obtener respuesta, la cual puede ser afirmativa o no.

Las garantías que los intermediarios exigen tienen que ser bienes raíces, normalmente la propiedad industrial y personal del empresario, y se debe presentar en una relación de hasta 3 por 1.

Los préstamos con recursos de NAFIN se hacen así : Para micro empresas, deben ser fondos 100% de NAFIN para pequeños empresarios, pueden distribuirse entre 85% de NAFIN y 15% del intermediario financiero; para la mediana industria puede ser hasta 75% de fondos de NAFIN y 25% de intermediario.

La banca comercial también otorga préstamos en dólares con recursos de la banca de desarrollo con la condición de que se trate de una empresa generadora de divisas (exportadora). En este tipo de créditos, la tasa de interés que se cobra es LIBOR más 3 o 4 puntos.

SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

La efectividad de los apoyos institucionales está condicionada entre otros factores a las facilidades administrativas y oportunidad con que se brinden a los particulares.

Dentro del marco de la Ley Federal Para el Fomento de la Micro industria y la Actividad Artesanal del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, así como del Programa General de Simplificación Administrativa Pública Federal se ha realizado un esfuerzo en los tres niveles de gobierno en materia de simplificación administrativa, el cual se ha traducido en el instrumento de la ventanilla única, cuyo principio es "Todos los trámites en uno y en un sólo lugar".

A partir de diciembre de 1992, los beneficios de la ventanilla se ampliaron del estrato de micro industria a los de industria pequeña y mediana. A la fecha funcionan 117 ventanillas únicas de gestión industrial, de este total, 104 están facultadas para emitir la cédula industrial correspondiente y 13 únicamente proporcionan servicios de gestoría y orientación.

Dada la relevancia que tiene este instrumento para la industria, diversas organizaciones empresariales han solicitado el establecimiento de ventanillas en sus sedes, tal es el caso de la CONCAMIN, CANIFARMA y de la CANACINTRA, en diferentes Estados del país.

Dentro del marco jurídico aludido, la SECOGEF y la SECOFI han emprendido un proceso con las diferentes dependencias, entidades y organismos federales, con la finalidad de establecer un programa para la regularización de la industria micro, pequeña y mediana.

Se impartió capacitación a 500 personas que participan en la operación de dichas ventanillas. Durante 1992, las ventanillas únicas expidieron 1,320 cédulas de micro industrias para igual número de establecimientos, las que a su vez generaron 6,037 empleos. La inversión destinada a la realización de dichos productos ascendió a 81,505 nuevos pesos.

COMERCIO EXTERIOR

Es política del Gobierno Federal y objetivo de CANACINTRA, promover y desarrollar a la micro, pequeña y mediana industria mexicana.

El instrumento para este fin es la exportación y por eso el Banco Nacional de Comercio Exterior está ejecutando un programa integral de financiamiento y promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros, dando mucho énfasis a pequeñas empresas con potencial exportador.

Para estos fines, BANCOMEXT ha clasificado a las empresas en: Exportadores directos, proveedores de exportadores directos; empresas con potencial para exportar directa o indirectamente; con ello se busca impulsar la integración de la cadena productiva de exportación.

Se apoya financieramente la exportación directa o indirecta desde la gestión del proyecto, la inversión para su construcción, la comercialización, el transporte y almacenamiento de los productos; también se ayuda en la capacitación, en la participación activa, en eventos internacionales y con servicios de información de estadísticas de comercio exterior y de mercados.

CANACINTRA apoya a las pequeñas y micro empresas de exportación con su capacidad de gestión empresarial para remover obstáculos, promover la desregulación burocrática y comprobar que realmente el gobierno otorgue los financiamientos y facilidades que ha concertado con la institución.

El objetivo de BANCOMEXT es favorecer a las "Empresas desarrollar" es decir, todas aquellas que efectúan operaciones por exportaciones directas o indirectas de hasta 2 millones de dólares para que estas incrementen su participación en las exportaciones no petroleras; este tipo de estructuras han demostrado una gran capacidad de adaptación y cambio, elementos fundamentales en un marco de apertura comercial.

El apoyo integral para las "empresas a desarrollar" contempla los siguientes aspectos:

-Capital de trabajo: Crédito para la producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos; venta al exterior; promoción y venta de insumos de exportadores indirectos; pago de impuestos de importación temporal; importación de materias primas; partes y componentes; empaques y embalajes.

-Inversión fija: Adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como importada; construcción, ampliación y/o equipamiento de proyectos de inversión en el sector; apoyos para la realización de diagnósticos proyectos de inversión orientados al ahorro y cogeneración de energía.

-Desarrollo tecnológico: Innovación, asimilación y/o adecuación de tecnología de punta, destinados a mejorar los productos del sector; estudios de factibilidad con instituciones especializadas que aseguren la adquisición de maquinaria y equipo de punta; honorarios de técnicos extranjeros que contraten empresas del sector para mejorar las distintas etapas del proceso.

-Comercialización: Instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero; inversión en el capital social de empresas de comercio exterior; equipo de transporte; estudios de mercado y de factibilidad técnica y financiera; gastos para la protección para las operaciones de comercio exterior.

-Capacitación: Asesoría de técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación, capacitación de técnicos nacionales en el país o en el extranjero; conferencias sobre estrategias de comercialización.

Así mismo, para simplificar los mecanismos de desembolso y facilitar el acceso al crédito, se han establecido diversos esquemas:

- Tarjeta Exporta de apoyo al capital de trabajo en dólares y moneda nacional.
- Tarjeta Exporta de apoyo al equipamiento.
- PROFIME para importación de insumos.
- Factoraje para exportadores indirectos.
- Arrendamiento financiero para la adquisición de unidades de equipo.
- Apoyo financiero y promocional a través de las uniones de crédito.

Dentro del marco de simplificación de los procedimientos de acceso al crédito, se contempla concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores, así como incentivar la participación de nuevos intermediarios financieros.

Por otro lado, BANCOMEXT otorga apoyo financiero integral a sectores que requieren condiciones particulares, tales como: cuero y calzado; textil y autopartes; además aquellos fabricantes que no exporten ni sean proveedores finales, también serán apoyados como exportadores potenciales. Los distintos productos financieros que se han instrumentado apoyarán integralmente a este tipo de empresas en todo su ciclo productivo.

COMISIÓN MIXTA PARA LA MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA (COMIN)

Con el objeto de contar con un foro en el que se plantean y resuelven los problemas de este tipo de empresas, se puso en marcha la COMIN, constituida por decreto presidencial en septiembre de 1991. En esta participan los tres niveles de gobierno, así como las diversas organizaciones empresariales.

La función básica de la Comisión es la aplicación del programa adecuando sus instrumentos a las necesidades y características de las diferentes industrias y regiones.

Además de la operación de la Comisión en cada uno de los estados y en sus diferentes municipios se constituyeron ocho foros regionales para agrupar en ellos a entidades de niveles de desarrollo industrial semejantes. Con ello se busca promover la integración regional y la complementación industrial.

En virtud de que el problema financiero es el que se repite con mayor frecuencia se integró el denominado COMIN Financiero, conjuntamente con CONCAMIN, SHCP, NAFIN, BANCOMEXT, AMB y SECOFI. En esta instancia se han recibido múltiples planteamientos de 15 cámaras empresariales.

En términos generales los resultados de este COMIN han sido positivos, ya que las cámaras, con el auxilio de NAFIN, están promoviendo la creación de intermediarios no bancarios. Así mismo, con determinados bancos se han tomado acuerdos para aprovechar su capacidad de negociación y obtener con ello una respuesta rápida en las solicitudes de crédito y las asignación de sucursales específicas y paquetes de tarjetas de crédito empresariales.

En el estado de Jalisco ya se ha integrado un COMIN Financiero, que atiende los planteamientos de las cámaras de ese lugar. En otros estados se evalúa la posibilidad de crear organizaciones parecidas.

El segundo tema de mayor preocupación para el empresario pequeño es el fiscal. Se han recibido 200 casos que hacen referencia primordialmente a la simplificación de procedimientos en aspectos tributarios y aduanales. Se ha acordado establecer un COMIN especializado en materia fiscal coordinado por la SHCP.

El tercer tema de mayor recurrencia en el seno del COMIN es en cuanto a las regulaciones de la actividad económica. Se han recibido 60 planteamientos en las áreas forestal, pesquera, comunicaciones y transportes, uso del suelo y medio ambiente. El desahogo de estos asuntos están siendo atendidos por la unidad de desregulación de SECOFI.

Así mismo, se han constituido grupos COMIN en regiones que presentan una problemática particular, como han sido los casos de la Comarca Lagunera, Naucalpan, Tlanepantla, México.

COMIN ha participado en la solución de problemas específicos de empresas y organismos industriales, entre las acciones realizadas destacan:

- Apoyo en la creación de Parques Industriales.
- Apoyo en la formación y operación de uniones de crédito.
- Asistencia técnica en temas tales como: Licitaciones públicas, normalización, propiedad industrial, talleres fiscales, alianzas estratégicas, etc.
- Apoyo en la constitución de entidades de fomento privadas.
- Difusión y asesoría sobre el nuevo esquema de empresas integradoras.
- Fomento del mecanismo de subcontratación.

Debe destacarse la atención a más de 15 mil empresarios a lo largo de 301 sesiones en sus tres niveles o grupos de trabajo específicos. En este periodo se han recibido 1604 asuntos a resolver, de los cuales 1228 (77%) son de carácter estatal y municipal, y los otros 376 (23%) corresponden al ámbito regional.

QUIEBRA

La quiebra puede definirse de distintas formas; hay fracasos de negocios que no ocasionan forzosamente el derrumbe y la disolución de una empresa.

QUIEBRA ECONÓMICA.- La quiebra en el sentido económico, generalmente significa que los ingresos no cubren los costos, también puede significar que la tasa de utilidades sobre los costos históricos de inversión es menor que el costo de capital de la empresa.

Puede significar además que las utilidades reales han descendido por debajo de los rendimientos que se esperaban, por todo lo anterior concluimos que en cuanto a la definición de quiebra en el sentido económico no se ha llegado a un acuerdo.

QUIEBRA FINANCIERA.- Aunque esta expresión es menos ambigua que la quiebra económica, se le concede dos aspectos generalmente reconocidos: una empresa estará en quiebra si es insolvente por que no pueda hacer frente a sus obligaciones circulantes cuando vencen, aunque su activo total exceda de su pasivo total; esto es insolvencia técnica. Una empresa está en quiebra o bancarota si su pasivo total es superior a una valuación justa de su activo total, es decir el capital contable real de la empresa es negativo.

LA DINÁMICA DE LA QUIEBRA

El proceso se inicia al principio de un periodo de incubación en el que, con toda probabilidad, la opinión general de la dirección es que todo marcha de manera óptima y quizá ya esté todo listo para la expansión.

La empresa incluso puede ser preeminente y disfrutar de una reputación y respeto internacionales. Tampoco la primera aparición de dificultades financieras coinciden necesariamente con el establecimiento de pérdidas, pues su determinación dependerá de la velocidad y precisión del sistema de contabilidad. Desde luego, algunas empresas continúan en la ignorancia de los problemas y sobrepasa el punto de posibilidad de ayuda o rescate antes que la verdadera gravedad de la situación haya sido reconocida.

Para una conveniente clasificación, el proceso puede ser considerado en 6 fases, aunque en realidad pueden solaparse o quedar desdibujadas.

1.- UN PERIODO DE DIFICULTAD LATENTE. Este es el momento de la decisión fatal que ha sido hecha, pero el error que se contiene en ella no ha sido reconocido.

Esta etapa inicial se hace todavía más difícil porque el fracaso generalmente brota no sólo de un error sino de una combinación de errores y circunstancias cambiantes.

La estrategia mal concebida, los objetivos erróneos, los errores de selección al solicitar entrevistas clave, la amenaza no percibida de un ambiente cambiante, son las materias de la que esta primera fase están compuestas, su detección requiere inteligencia y percepción; su evolución requiere madurez y criterio. Estas responsabilidades ineludibles son de la dirección superior.

2.-LA APARICIÓN DE PROBLEMAS. Que se reconozca o no el problema en el momento de su aparición es sólo una cuestión de percepción de la directiva.

El éxito o fracaso dependerá de la forma mas o menos rápida en que se reconozca el problema, sea valorado y tratado. En esta etapa la dirección está preocupada con la detección de pérdidas o de otros problemas antes de que aparezcan en realidad en las cuentas.

3.-BENEFICIOS DECRECIENTES. En este momento las consecuencias del error empiezan a causar daño. Este es el momento en que algunas empresas detectan por primera vez el problema.

Los aspectos significativos que podrían disparar la alarma para detectar posibles problemas requiere de:

- Una completa investigación de las causas reales
- Un análisis de la actitud actual del comercio en términos de la hoja de balances y de pérdidas y ganancias que incluya una cuenta de todos los fondos disponibles y a qué ritmo se están consumiendo.
- La preparación de presupuestos corregidos, con objeto de que los problemas del inmediato futuro puedan ser comprendidos más claramente

4.-OPCIONES REDUCIDAS. En esta etapa los beneficios decrecientes son de tal magnitud que pueden perjudicar la obtención de mayor cantidad de capital y el uso de las reservas reduce la capacidad de la empresa para conducirse, y así la iniciativa se pierde progresivamente.

5.- ESCASEZ AGUDA DE DINERO. Aproximadamente en este momento, o posiblemente antes, los pasivos de la empresa exceden sus activos cuando se valoran objetivamente.

6.- INSOLVENCIA Y COLAPSO. La empresa, finalmente, al ser incapaz de enfrentarse a sus deudas a medida en que se van venciendo, se encontrarán en un estado de innegable insolvencia. Más allá de este punto el comercio puede ser fraudulento.

No siempre es posible que la dirección sepa cuando se ha alcanzado el punto de imposibilidad de recuperación e incluso donde se halla, consiguientemente, incluso teniendo en cuenta las pérdidas que suceden con la disposición de los activos, se halla frecuentemente que la empresa ha estado efectuando operaciones cuando ya era insolvente durante un período considerablemente más largo de lo que debería haber sido.

PERSPECTIVAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En opinión de las representaciones empresariales, el avance de las micro, pequeñas y medianas empresas aún es insuficiente, ya que están siendo sorprendidas en plenitud de la era moderna y a punto de entrar a competir al mercado más grande del mundo con graves problemas como la obsolescencia en su maquinaria y equipo hasta la marginación respecto a los apoyos institucionales.

Este tipo de empresas son negocios que van desde escalas unipersonales y de tipo familiar hasta unidades productivas con elevados estándares de organización.

Actualmente casi cien mil industrias manufactureras micro, pequeñas y medianas operan con serios problemas de liquidez, cuyo origen es la apertura comercial y que se agudizaron con la desaceleración económica.

En una investigación realizada entre empresarios y autoridades de diversos estados del país, se alude a la insuficiencia de planes y programas empresariales destinados a elevar la productividad, impulsar la calidad y aumentar la aplicación de tecnología en el quehacer fabril; los industriales por su parte, se quejan de una falta de coordinación entre las dependencias involucradas en la puesta en marcha de programas federales dirigidos al sector microindustrial, así como la lentitud de los pagos del sector público a la industria.

La investigación revela que el poco seguimiento de las acciones oficiales de promoción y fomento industrial ocasionan una escasa diversificación de productos y actividades industriales; baja integración de los sectores productivos interestatales y la nula promoción de esquemas para el desarrollo de proveedores.

Todo lo anterior trae consigo una alta rotación de mano de obra y consecuentemente una baja productividad de los empleados. La primera traba a la que se enfrentan los micro y pequeños empresarios es la falta de información para presentar sus estados financieros y elaborar la documentación que se requiere para solicitar un crédito, que implique llenar entre 10 y 15 formatos distintos, dependiendo del tipo de financiamiento que se pida. Esta en muchas ocasiones, es la razón por la cual no son aceptados como sujetos de crédito.

Hay bancos norteamericanos que están enviando a empresarios mexicanos ofertas de financiamiento, como es el caso de Pittsburg Bank, California Commerce Bank, Millon Bank y Bank Brokers, entre otros, que ofrecen tasas de interés de LIBOR más tres o cuatro puntos, lo que quiere decir que las empresas de Estados Unidos se están financiando al 7 u 8% anual, que no representa ni la mitad del financiamiento más barato que hay en México. Los plazos que ofrece la banca extranjera varían de acuerdo al tipo de financiamiento y a la viabilidad del proyecto.

Las dificultades para ingresar a estos ofrecimientos es que, si bien sus tasas son bajas y sus plazos largos, los financiamientos son para compras obligadas en Estados Unidos y las garantías que exigen tiene que estar avaladas por bancos importantes como Bancomer o Banamex, y estas instituciones prefieren normalmente prestar su dinero que avalar la solicitud de la petición para otro intermediario.

Como podemos ver esta situación puede ser peligrosa para los bancos nacionales debido a que estas no pueden competir con las tasas de interés y el plazo que se les otorga para el pago por parte de los bancos extranjeros.

Es un hecho de que cada vez más se invierte en México por parte de instituciones extranjeras, debido a que la inflación en el país continúa su tendencia a la baja con 8.8 y 7.5% para 1993 y 1994 respectivamente. Las tasas de interés tendrán un nivel relativamente alto que reflejarán al fin de 1994 la estacionalidad y cierto grado de incertidumbre con la entrada de la nueva administración.

Esperamos una recuperación (3.4%) con base de la entrada en vigor del TLC, mejores perspectivas, recuperación salarial, mayor gasto público y menores tasas reales, así mismo el déficit comercial mantendrá un crecimiento moderado, a pesar de la recuperación, debido a un aumento sostenido de las exportaciones.

La disminución del déficit comercial y el mantenimiento de los flujos del exterior han hecho que el tipo de cambio, se mantenga estable. Este panorama global no está libre de riesgos y estos se localizan en posibles presiones sobre inflación y déficit externo, todo ello derivado de que el gobierno se exceda en su gasto y caliente la economía con un propósito político.

Como se ha observado, se da un panorama positivo para el país con la apertura comercial; inversión extranjera; desarrollo de tecnología; baja inflación gracias a la consertación de los diversos sectores (PECE) y una sostenida productividad, sin embargo, para que esto se dé se necesita apoyo, para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, lo cual no se da como debiera puesto que existe mucho burocratismo, corrupción, falta de interés y desconocimiento por parte de las autoridades, mientras no se cambie esta actitud los problemas se seguirán dando y las perspectivas para la micro, pequeña y mediana empresa no serán buenas ante un ambiente de competencia que traerá como consecuencia una mayor dependencia productiva y comercial de otros países.

RECOMENDACIONES

PROPUESTAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO EN LAS EMPRESAS

Los microempresarios deben de tratar diseminar a sus clientes, espaciándolos en diversas industrias e igualmente tener planes previstos para la posibilidad de dificultades de los transportes. No se debe producir normalmente cuando el principal cliente se vea afectado por conflictos laborales, o cuando se prevé que los tendrá. Se debe de tratar de tener algún plan para saber que hacer con sus obreros o sus máquinas en caso necesario.

Tener siempre preparado un plan para una producción flexible y un plan de mantenimiento flexible, de modo que este mantenimiento pueda llevarse a cabo sobre la base de la reducción de los tiempos muertos de fabricación.

Crear un ambiente de comprensión y simpatía entre la empresa y sus empleados, a todos los niveles. Muchas de las crisis internas pueden resolverse, sólo con que la empresa muestre un cierto grado de consideración por su parte.

No favorecer el nepotismo; pensar siempre en la continuidad de la empresa y tener por seguro que la gente sabe perfectamente lo que tiene que hacer cuando una persona clave desaparece para siempre de la sociedad.

Mantener una vigilancia constante sobre los costos, y no perder de vista las nuevas fuentes de materias primas. No firmar contratos a largo plazo, que no le permitiría, con la rapidez necesaria los correspondientes aumentos de precio.

No conceder más créditos para sus clientes en sus compras, del que sea estrictamente necesario.

Atender cuidadosamente los contactos que le propongan otras empresas para la venta de patentes, eventuales fusiones o colaboraciones.

Procurar llevar siempre un paso de ventaja a la competencia a bases de constantes perfeccionamientos en sus servicios. Ofrecer un servicio más rápido y más completo, posiblemente con servicios complementarios que formen una gama extensa y adecuada.

No dejarse atrapar en una lucha sistemática, se debe de tomar en cuenta sus fuerzas y debilidades, de no hacerlo se corre el riesgo de perder todo por querer ganar más mercado.

Debe ser abierto y franco con el sindicato si es que existe y con sus empleados. La mayor parte de las luchas industriales provienen de las malas relaciones humanas. Sin que una parte se entienda con la otra o sepa cuales son sus necesidades o sus problemas. Mantener frecuentemente cambios de impresiones o reuniones formales o informales, con las personas representativas de todos los niveles de la empresa.

Vigilar atentamente los cambios en su zona geográfica y en los planes urbanísticos de la misma, ya que estos pueden afectar a su empresa, de ser posible hay que tratar de prever sus implicaciones. Se debe procurar adaptar las instalaciones de la empresa a las necesidades de la zona, si estas se encuentran en período de cambios.

Decidir si se va a fabricar determinados y diversos productos o es especializarse en sólo uno de ellos. El producto puede pasar de moda o escasear la materia prima, lo que ocasionaría un gran problema para la empresa.

De igual forma se recomienda familiarizarse con los materiales que entran en los productos, así como saber de donde proceden, porqué procesos pasan antes de que lleguen a sus manos. De este modo el empresario podrá seguir las "noticias" que se refieren a los países o lugares donde se localizan sus materias primas.

Mantener un ritmo adecuado de suministro; observar atentamente o de forma continua los productos de sus competidores.

No considerar como aseguradas la llegada de sus materias primas. No sólo se tiene que preocupar de las tendencias políticas y económicas sino también de las reservas y la extensión de los recursos mundiales; es por ello que se debe saber donde existen alternativas de suministro y calcular los costos.

No confiar sólo en una materia prima; se deben tener productos basados en distintos materiales. Si se ha especializado en una especie de materia prima por ejemplo, en un material fundido, hay que prever que posibilidades se tiene de usar como sustituto algún plástico moldeado u otro material similar.

Prestar una atento y constante interés a los libros y registros de la empresa. Hay que asegurarse de tener a la mano todas las transacciones financieras así como la marcha de los impuestos.

Tener preparado un plan de urgencia con el representante de sus empleados, y un previo acuerdo con ellos, para implantar el trabajo por turnos si es necesario. Asegurar la disponibilidad de refacciones y la posibilidad de que el consultor de las máquinas efectúe rápidamente las reparaciones.

No hay que ser inflexible o demasiado independiente; hay que estar preparado para liquidar o arrendar si es preciso. Asegurarse de haber visto todas las posibilidades antes de pedir un préstamo financiero.

Se deben de conocer exactamente sus necesidades, pensando en que sus necesidades inmediatas del capital pueden ser sólo una etapa, pero que, más adelante, puede volver a necesitar más. Hay que hacer participe a los directivos de los objetivos a largo plazo, así como de la forma en que se piensan alcanzar, y escuche comentarios al respecto.

Mantener una comunicación con los empleados. Una de las mayores causas de que se deteriore la atmósfera y disminuya la lealtad de los subordinados, reside en la escasa comunicación. No hay que comportarse como una empresa pequeña cuando ya se ha convertido en una de tipo mediano.

ALGUNOS CONCEPTOS PARA LOGRAR LA CALIDAD TOTAL EN LAS EMPRESAS

Los procesos de calidad total no deben ser exclusivos de las grandes empresas; las micro, pequeñas y medianas también los pueden implementar, ya que su principio es hacer las cosas bien desde la primera vez, sin necesidad de implantar nada nuevo.

A continuación se mencionan algunos puntos a seguir por parte de las pequeñas y medianas empresas para lograr la calidad:

1.- Interés por el cliente.- ¿Están sus clientes plenamente satisfechos? ¿Atiende sus necesidades? ¿Trata de establecer la manera de conocerlos y lo que estos esperan de su empresa, sus empleados, sus productos y servicios?.

2.- Debe involucrarse con su empresa.- Es necesario conocer todos los procesos que atañen al funcionamiento de la empresa y estar comprometido con la filosofía de la calidad; hacer las cosas bien desde la primera vez.

3.- Comprometer a los empleados con la calidad total.- El personal tiene que contribuir a satisfacer a clientes intermedios y finales, esto sólo lo logrará si comprende a fondo todo lo que tiene que hacer, porqué lo tiene que hacer y cómo debe de hacerlo. Para ello se requiere de una capacitación y entrenamiento continuos, así como un personal motivado, con condiciones dignas de trabajo, posibilidades de desarrollo y sobre todo con una remuneración adecuada a sus responsabilidades.

4.- Informarse de los procesos incluido el de Calidad Total.- Se necesita saber con certeza qué es lo que hace que nuestros clientes estén satisfechos: conociendo las características de los productos y servicios estando siempre enterados de los avances del proceso de calidad. Esto ayuda a prevenir problemas mediante una adecuada planeación estratégica y organizacional.

5.- Planificar para ser más competitivos.- Toda la información de que disponga debe de utilizarse para planear estrategias y tácticas que le permitan satisfacer a los clientes; una vez que se hayan definido estas estrategias hay que hacérselas saber a los colaboradores para que puedan contribuir al éxito de las medidas que se adopten.

6.- Mejorar los procesos mediante el control estadístico.- Se debe de descubrir cuáles son los procesos de los que depende el producto o servicio y éstos gusten al público.

7.- Difundir la calidad de la organización en el entorno que la rodea.- Intentar que la calidad que rodea a los procesos productivos y administrativos de la empresa se extienda al entorno de la misma: Internamente entre los departamentos, externamente entre los clientes, proveedores, competidores, entidades financieras y con las entidades gubernamentales. Se debe de participar en los certámenes de calidad que se lleven a nivel nacional o local, en conferencias aprendiendo y enseñando.

8.- Verificar los resultados de su proceso de calidad.- Se debe de estar informado si nuestros clientes se encuentran ahora más satisfechos a partir de nuestros esfuerzos por hacer las cosas bien desde la primera vez y sobretodo comprobar que dichos procesos han incrementado los beneficios económicos de la empresa. Recordemos una máxima infalible: "En las empresas y en los individuos la no calidad es la que cuesta".

SUGERENCIAS AL GOBIERNO PARA DAR UN MEJOR APOYO A LAS EMPRESAS

EMPRESAS INTEGRADORAS

SECOFI deberá realizar mayor difusión para que por lo menos exista una sucursal de esta dependencia en cada uno de los estados de la República con el objeto de proporcionar mayores servicios tanto de administración como gestión y adquisición de materia prima a un menor costo, así con esto, los productos estarán en condiciones de exportación.

UNIDAD DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Se deberá contar con el apoyo de CANACINTRA para instalar más de éstas unidades y así atender las necesidades tecnológicas de las diversas ramas industriales a que pertenecen las empresas asociadas. De acuerdo a las necesidades de cada productor será el grado de tecnología que debe ser instalado, para ello, también el CONACYT deberá de participar ampliamente en este sentido.

COMISIÓN MIXTA PARA LA MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EN MATERIA DE ACCIONES FISCALES

El establecimiento de este COMIN especializado permitirá eficazmente los planteamientos en materia fiscal que presenten las empresas que participan en este comité, principalmente en la simplificación de aspectos tributarios y aduanales.

REGULACIÓN EMPRESARIAL

Con la gestión de la SECOGEF se debe buscar la regularización de las empresas micro, pequeñas y medianas que están operando de manera irregular mediante la gestión ante las autoridades locales, municipales y estatales.

PREMIO NACIONAL DE CALIDAD

Para que el premio sirva como instrumento de promoción a los esfuerzos de mejora en la calidad de las empresas, se deben establecer las bases de evaluación específica que consideren la situación especial de las empresas micro, pequeñas y medianas.

Las empresas deberán presentar sus trabajos realizados con el objeto de hacer propuestas de mejora que aumenten el rendimiento de alguna labor en especial con lo que garantiza que la empresa se beneficie y el concurso cuente con las expectativas esperadas.

PROGRAMA DE PROMOCIÓN A LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Mediante la colaboración de las empresas proveedoras de insumos y de las que compran los productos de las empresas micro, pequeñas y medianas, se deberá realizar una cruzada nacional para mejorar la eficiencia y la productividad de estas unidades.

MEDIDAS FINANCIERAS

Creación de un programa de crédito masivo a la innovación tecnológica, transferencia tecnológica y los requerimientos de asesoría de las micro, pequeñas y medianas.

COMPRAS GUBERNAMENTALES

Este instrumento se utiliza en otros países para promover la producción de las empresas de menor tamaño, por esa razón se propondrá que un porcentaje de las compras gubernamentales reservadas se asigne a dichas empresas y así les asegure una participación en este creciente mercado. Es por eso que antes de comprar insumos en el extranjero se debe de voltear hacia un mercado nacional puesto que con esta acción se estará apoyando la producción de empresas nacionales.

ESTÍMULOS FISCALES

Por parte de la SHCP deben de existir apoyos más directos, es decir, crear un paquete de medidas tributarias que permita disminuir el impuesto sobre la renta a las empresas, el IVA, así como también, reducir por lo menos en dos terceras partes el ISR para operaciones de crédito con el exterior.

Más significativo será en que las empresas de nueva creación tengan dos años de gracia en el pago de sus impuestos ya que con esta acción se estimulará la creación de más empresas, así como también, tendrá recursos suficientes para la adquisición de activos e insumos necesarios para producir y posteriormente cumplir con este deber.

PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO

Los problemas de financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa son una de sus características y pueden ser cruciales en algunos momentos del desarrollo de su vida empresarial, es por ello que recomendamos lo siguiente:

- Disminución en las tasas de interés;
- Periodos más largos para el pago de la deuda;
- Disminución de requerimientos de garantías;
- Créditos adecuados y oportunos;
- Creación de organismos privados especializados en dar apoyo a la micro, pequeña y mediana industria.
- Aplicación del Programa Impulso de NAFIN y la Banca Comercial, para incluir a otros Intermediarios financieros, como Uniones de Crédito, Arrendadoras, Almacenadoras y Fondos Estatales de Fomento;
- Creación de más empresas de factoraje;
- Disminución de requisitos por parte de la Banca Comercial;
- Mayor difusión de los tipos de crédito que existen en la Banca Comercial; puesto que no se conocen y no se sabe para que sirven;
- Creación y promoción de instituciones de financiamiento en el interior de la República;
- Dar mayor difusión e importancia a las oficinas de NAFIN en el interior de la República.

CONCLUSIONES

La Economía Nacional vive tiempos de cambio, cuya finalidad es adaptarnos con eficacia y rapidez al nuevo perfil que presenta la Economía Mundial.

Es imprescindible desarrollar la nueva cultura empresarial fundada en el conocimiento de aspectos como la calidad, productividad y perseveración del medio ambiente, ya que estos son determinantes para el futuro de las empresas de mayor tamaño.

En lo sucesivo, las unidades fabriles que permanecerán en los mercados serán las más competitivas. Esto no quiere decir que solo las empresas de mayor tamaño tienen asegurada su permanencia, pues en el mundo existen ejemplos de industrias de este tamaño que han cerrado o se han fusionado, en respuesta a la transformación del entorno económico internacional.

La cooperación internacional, la subcontratación de procesos, la transferencia tecnológica, las coinversiones, la maquila y la capacitación, entre otros, forman parte de los aspectos que cualquier nación debe atender para promover su propia modernización.

Impulsar la integración entre empresas de distinto tamaño que se complementen en la producción, indicar la modernización de micros, pequeñas y medianas industrias; dotar de eficaces sistemas de capacitación empresarial, aprovechar las experiencias exitosas de países industrializados, entre otros.

En estas circunstancias los retos que afrontan la micro, pequeña, y mediana industria son de gran magnitud, pues deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazados por fabricantes de otros países.

En lo sucesivo, las llamadas ventajas competitivas descansarán cada vez menos en la abundancia de mano de obra y recursos naturales y cada vez más en los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar oportunidades de un mercado en constante transformación.

Bajo estas condiciones, el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación, desarrollo tecnológico y científico, así como la dotación de infraestructura, financiamiento y capacitación, adquieren un papel relevante para crear las bases del proceso modernizador de la industria nacional.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Aún de que dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las empresas se definen en función de su tamaño y actividad, existen aspectos tales como el apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercialización y sistemas de información entre otras que ya mencionamos, que sin duda favorecerán la transformación de la industria de menor tamaño.

Si bien, la reestructuración de la planta productiva deberá fincarse en el esfuerzo de los industriales, este proceso requiere también de apoyo activo del sector público en la formación de recursos humanos requeridos y en la simplificación de las regulaciones administrativas, que hoy en día entorpecen la operación de las empresas.

De muy poco sirve el crédito si no se ofrecen al fabricante opciones para mejorar la planeación y presupuestación de su negocio.

Los diagnósticos que se han realizado acerca de los problemas que con mayor frecuencia se presentan en las empresas de menor tamaño, coinciden en señalar la existencia de un inapropiado acoplo de insumos, la subutilización de la capacidad instalada, el escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, el limitado aprovechamientos de los apoyos e incentivos diseñados para su desarrollo e insuficiente articulación de las unidades fabriles.

Parece claro que los desafíos de la micro y pequeña empresa en lo concerniente a las estrategias que deben adoptar para mejorar su posición competitiva, se relacionan con la superación de los problemas anunciados.

Si nos preguntamos las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de dichas unidades productivas, tendríamos que hablar de dos cuestiones:

La primera se refiere a la estrategia que adopte cada establecimiento productivo para mejorar su planeación, administración, su proceso de fabricación, la selección de sus proveedores, los artículos que pueden producir mejor y los canales de comercialización.

La segunda se compone de las características del ambiente en el que operan, es decir, el estado que guarda la infraestructura, la eficacia del financiamiento, las regulaciones gubernamentales, la disponibilidad de mano de obra calificada y la estabilidad económica (por sus efectos sobre inflación, tasa de interés y demanda, entre otros).

En nuestro país se impulsan estrategias de fomento cuya finalidad es mejorar las condiciones de operación, para aprovechar sus potencialidades de crecimiento. En el caso específico de México empresarios y autoridades gubernamentales deben comprender que hay un importante esfuerzo en esta materia.

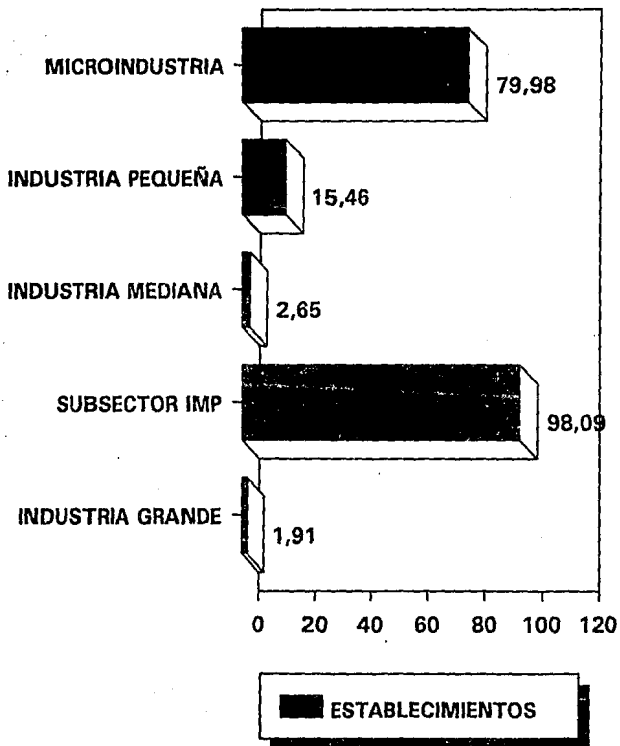
Sin embargo, hay mucho que hacer en el futuro concierne al financiamiento, actualización de tecnología, capacitación empresarial, cooperación, complementación entre empresas, simplificación administrativa, subcontratación de procesos y desarrollo de una nueva cultura industrial.

Impulsar la integración entre empresas de distinto tamaño que se complementen en la producción, indicar la modernización de las micros, pequeñas y medianas industrias, dotar de eficaces sistemas de capacitación empresarial; ofrecer mejores apoyos crediticios, aprovechar las experiencias exitosas de países industrializados, como puede ser darle fundamento legal en México a las empresas integradoras, y de naciones en vías de desarrollo, es parte del trabajo que se realiza actualmente.

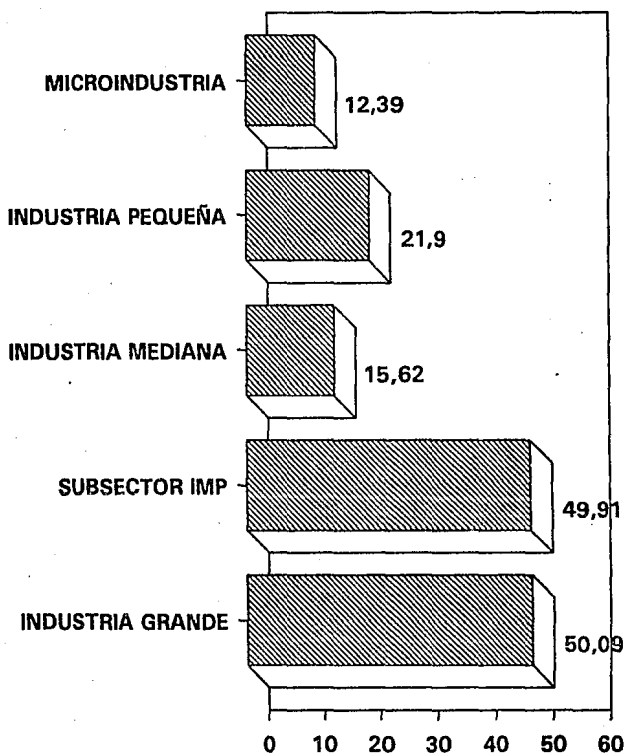
Todos coincidimos en que las empresas de menor tamaño tendrán una función muy importante en el avance de la economía de México.

A N E X O S

TOTAL DE INDUSTRIAS EN MEXICO (PORCENTAJE)

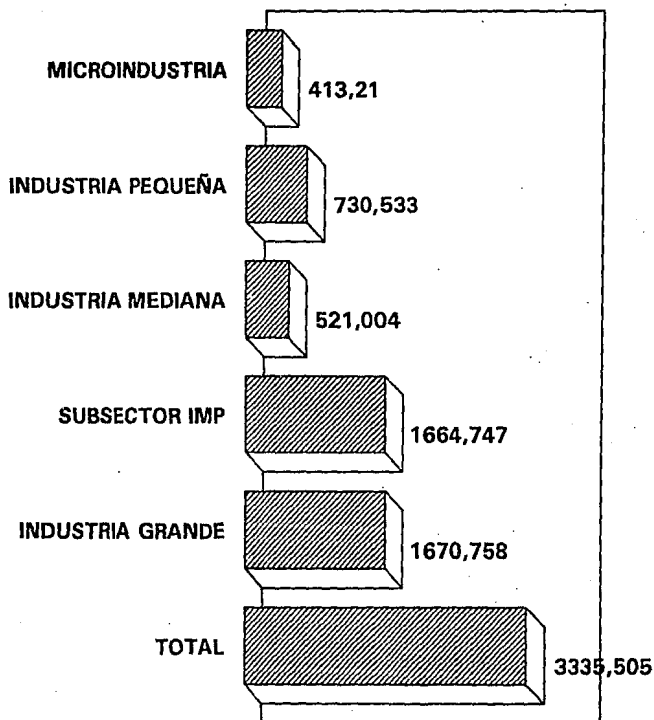


PERSONAL OCUPADO POR SECTOR (PORCENTAJE)



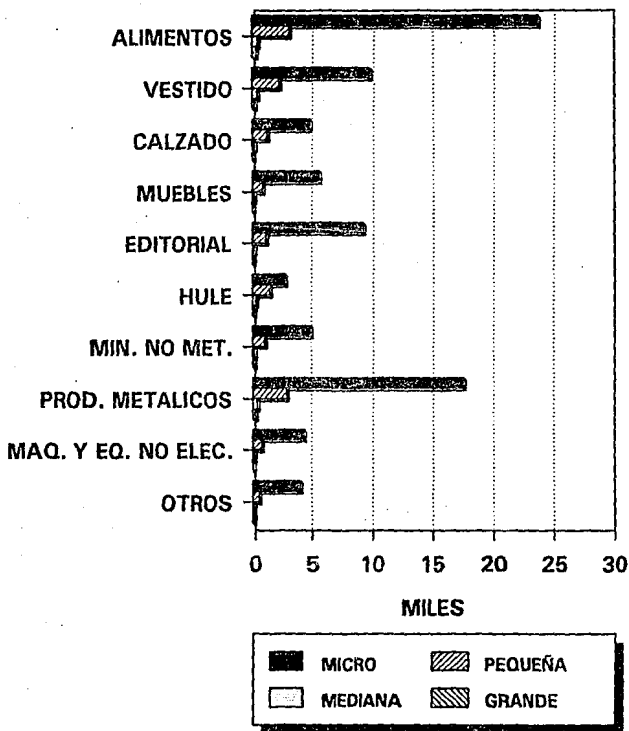
FUENTE: IMSS

PERSONAL OCUPADO POR SECTOR



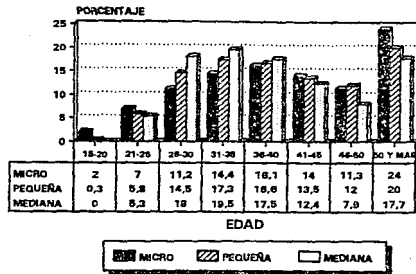
FUENTE: IMSS

PRINCIPALES RAMAS DE LA IND. MANUFACTURERA (ESTABLECIMIENTOS)



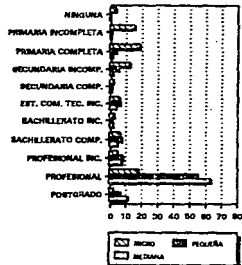
FUENTE: IMSS

EDAD DE LOS EMPRESARIOS



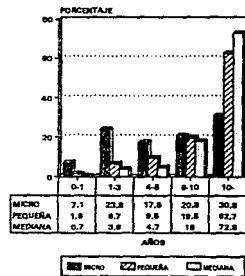
MAR 1993

ESCOLARIDAD DE LOS EMPRESARIOS



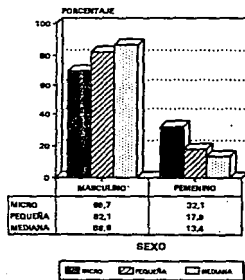
MAR 1993

EDAD DE LAS EMPRESAS



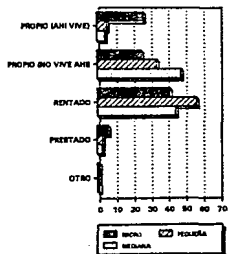
MAR 1993

SEXO DE LOS EMPRESARIOS



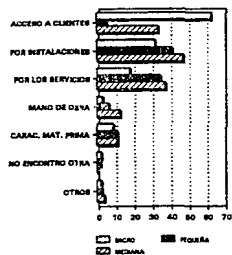
MAR 1993

UBICACION DE LA EMPRESA



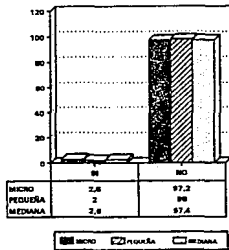
SAFIS 1982

RAZON DE LA UBICACION



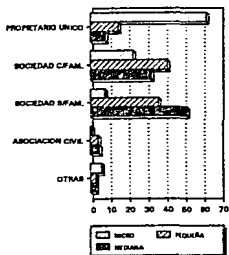
SAFIS 1982

ESTABILIDAD DE LA EMPRESA CAMBIOS DE SECTOR DE ACTIVIDAD



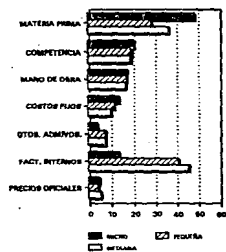
SAFIS 1982

TIPO DE ORGANIZACION



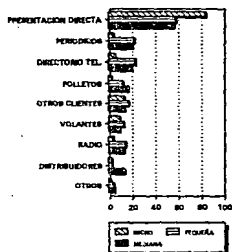
SAFIS 1982

CRITERIOS PARA LA FIJACION DE PRECIOS



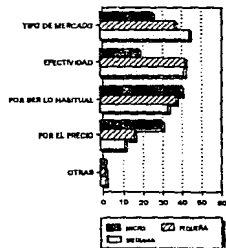
FUENTE: SAPI 1983

PROMOCION DEL PRODUCTO



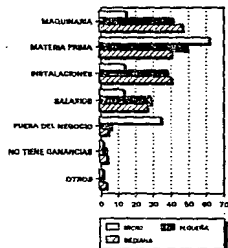
FUENTE: SAPI 1983

ELECCION DEL MEDIO DE PROMOCION



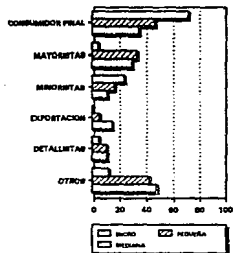
FUENTE: SAPI 1983

RUBROS DE INVERSION



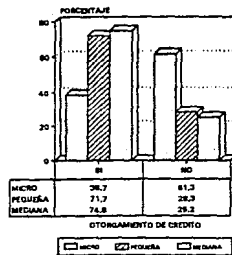
FUENTE: SAPI 1983

PRINCIPALES CLIENTES



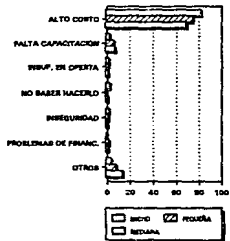
FUENTE: BAPW 1985.

OTORGAMIENTO DE CREDITO A CLIENTES



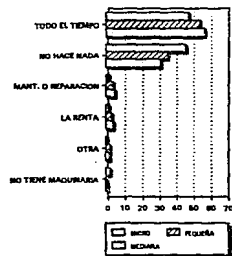
FUENTE: BAPW 1985.

DIFICULTAD PARA AMPLIAR O RENOVAR EQUIPOS Y MAQUINARIA



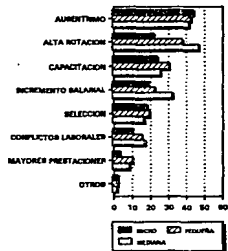
FUENTE: BAPW 1985.

EMPLEO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO



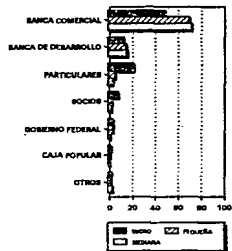
FUENTE: BAPW 1985.

PROBLEMAS LABORALES



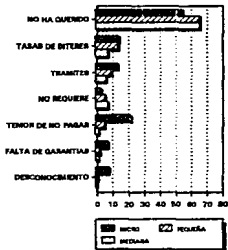
FUENTE: INAFI 1988.

SOLICITUDES DE CREDITO



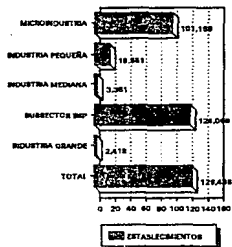
FUENTE: INAFI 1988.

RAZONES PARA NO SOLICITAR CREDITO

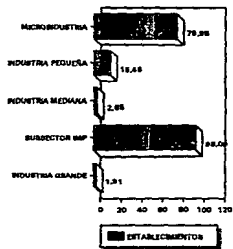


FUENTE: INAFI 1988.

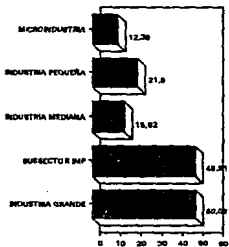
TOTAL DE INDUSTRIAS EN MEXICO



TOTAL DE INDUSTRIAS EN MEXICO (PORCENTAJE)

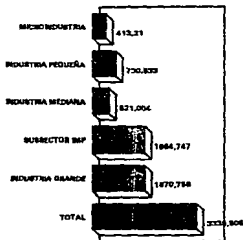


PERSONAL OCUPADO POR SECTOR (PORCENTAJE)



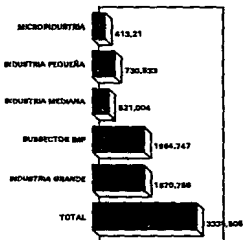
FUENTE: INEGI

PERSONAL OCUPADO POR SECTOR



FUENTE: INEGI

PERSONAL OCUPADO POR SECTOR



FUENTE: INEGI

FALTA PAGINA

No. 62, 63

- 19.- Nacional Financiera. El Mercado de Valores. Septiembre de 1993.
- 20.- Canacindra. Transformación. 1992.
- 21.- Cortés Iñiguez C. Manual de la administración para la pequeña y mediana empresa. UNAM 1991.
- 22.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994. México 1993.
- 23.- Clemente Ruiz Durán, Carlos Zubirán Schadtler. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micros, pequeñas y medianas empresas en México.