

308909

5

2ej



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURIA
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS Y SUS
PROBLEMAS**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS**

ANA CLAUDIA CARIAS CAMPUZANO

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA**

C.P. FRANCISCO GARCIA NARANJO ALVAREZ

Director de Tesis

MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



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.

A mi madre, por ser mi luz y mi fuerza.

A mi padre, por su ejemplo.

A mi hermano, mi amigo.

A mis maestros

A mis amigos

A mi Universidad

Con agradecimiento:

A mi maestro, C.P. Francisco García Naranjo, por su asesoría y estímulo

A los micro y pequeños empresarios que compartieron sus experiencias conmigo para realizar esta tesis

I N D I C E

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1 CONCEPTO Y CLASIFICACION DE EMPRESAS	4
1.1. Concepto de empresa	4
1.2. Clasificación de las empresas	5
1.2.1. Clasificación por medio de "razones"	5
1.2.1.1. Número de personal ocupado	5
1.2.1.2. Las razones financieras	6
1.2.2. Clasificación por la actividad económica que realizan	8
1.2.3. Clasificación por su naturaleza jurídica	11
1.2.4. Criterio de NAFIN	13
1.3. Características de las micro y pequeñas empresas	14
1.4. Situación actual de la micro y pequeña empresa en México	16
CAPITULO 2 EL PAPEL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO Y SU FUNCIONAMIENTO	22
2.1. El papel de la micro y pequeña empresa en México	22
2.1.1. Como industrias exportadoras	25
2.1.2. Como industrias locales	26
2.1.3. Como Industrias de apoyo	26
2.2. Funcionamiento de las micro y pequeñas empresas	30
2.2.1. Mano de obra	30
2.2.2. Materia prima	33
2.2.3. Producción	36
2.2.4. Comercialización	37
CAPITULO 3 MEDIOS DE FINANCIAMIENTO	41
3.1. Fondos privados	44
3.2. La banca	47
3.3. Grupos financieros no bancarios	51
3.4. Apoyo gubernamental	59
3.4.1. Nacional Financiera S.N.C.	63
3.4.2. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)	69
3.5. El Mercado de Valores	70

CAPITULO 4	PROBLEMÁTICA FINANCIERA	74
4.1.	Problemática con los fondos privados	75
4.2.	Problemática con la banca	76
4.2.1.	Dificultad para la obtención de créditos	77
4.2.2.	Altas tasas de interés	79
4.2.3.	Plazos de pago	79
4.2.4.	Garantías insuficientes	80
4.3.	Problemática con los grupos financieros no bancarios	80
4.4.	Problemática con el apoyo gubernamental	82
4.5.	Problemática con el Mercado de Valores	83
4.6.	Problemática de la cobranza inefectiva	87
CAPITULO 5	ACCESIBILIDAD DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS A LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES (ESTUDIO DE CAMPO)	88
5.1.	Antecedentes	89
5.2.	Justificación	90
5.3.	Metodología	92
5.4.	Resultados	97
CONCLUSIONES		116
ANEXO 1	RELACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ENCUESTADAS.	124
ANEXO 2	CUESTIONARIO PARA LA ENCUESTA DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS PARA DETECTAR EL GRADO DE ACCESIBILIDAD AL FINANCIAMIENTO	128
BIBLIOGRAFIA		135

I N T R O D U C C I O N

En numerosas ocasiones, los elementos pequeños están llamados a resolver grandes problemas. Este es el caso de las micro y pequeñas empresas, que en el contexto general de la economía de nuestro país, constituyen la mayor fuente de trabajo y aportan, de igual manera, un porcentaje mayoritario del producto interno bruto; estas circunstancias las convierten en figuras de importancia capital para la economía del país, reclamando una atención especial.

Cabe resaltar que ha sido una preocupación constante del gobierno del país en las últimas décadas, el proporcionar apoyo técnico y financiero a las micro y pequeñas empresas, dada su importancia capital. Se ha presentado una proliferación de programas e instituciones de desarrollo para ese sector productivo.

Sin embargo, es notorio que tales intentos de apoyo no han rendido los frutos esperados, ya que la gran mayoría de los micro y pequeños empresarios están siendo cada vez mas afectados por un entorno económico que no les permite alcanzar la competitividad, y que amenaza su supervivencia.

En vista de este problema, para la elaboración de la presente tesis, se formuló la hipótesis de que los micro y pequeños industriales se ven obstaculizados para acceder a las fuentes de financiamiento disponibles, entre otras cosas, por falta de divulgación de los programas de apoyo financiero, y por falta de información acerca del procedimiento para llegar a ellos.

En un enfoque inicial de la tesis, se realizó un estudio de algunas clasificaciones de las empresas bajo distintos puntos de vista con el fin de ubicar, dentro del universo general, a las micro y pequeñas industrias que aquí nos ocupan. De igual manera se apuntan sus características y las funciones que intervienen en el proceso productivo hasta llegar a la comercialización de sus productos.

Posteriormente, se presentó una relación de las diversas fuentes de financiamiento con que cuentan las empresas, a nivel privado, y especialmente a nivel gubernamental.

Se ha dedicado un capítulo para plantear los numerosos problemas relacionados con las fuentes y programas de financiamiento, especialmente desde el punto de vista institucional. Los problemas oscilan desde altas tasas de interés hasta obstáculos burocráticos y requisitos excesivos para convertirse en sujeto de crédito.

Finalmente, se describió la investigación que se llevó a cabo, consistente en un estudio de campo con una muestra de 20 micro y pequeñas empresas industriales. El trabajo de investigación se enfocó a este tipo de empresas porque ofrecen un panorama más amplio de la forma en que inciden en la economía del país.

La finalidad de esta tesis se orientó con dos propósitos: el primero, en relación con la hipótesis inicial, fue detectar en el estudio de campo, si los micro y pequeños empresarios tienen problemas financieros, y hasta qué grado están informados de los recursos de financiamiento implementados para este segmento empresarial. Las respuestas de los empresarios fueron muy

elocuentes al manifestar su inconformidad con la carencia de información necesaria para resolver sus problemas financieros. Además, las quejas más frecuentes de aquéllos que sí han recibido créditos, fueron las complicadas gestiones y las exageradas garantías que se les han exigido.

El segundo propósito fue hacer propuestas de posibles soluciones para estos problemas. Estas se enfocaron básicamente hacia los medios de divulgación de los programas de apoyo financiero a la micro y pequeña industria, el tipo de información que se debe proporcionar y los lugares más accesibles para dar y recibir esa información.

Al realizar este trabajo que permitió establecer un contacto directo con los industriales, se cobró conciencia de los graves problemas que los aquejan y que los obligan a operar bajo condiciones tan adversas. Es urgente que se les brinde efectivamente el apoyo que tanto necesitan.

CAPITULO 1 CONCEPTO Y CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

1.1. CONCEPTO DE EMPRESA

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

El concepto de empresa en su más simple acepción, significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.

Se han dado numerosas definiciones de empresa: por ejemplo, la que aparece en el Diccionario de la Real Academia Española: "La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad."

Isaac Guzmán Valdivia, citado por Münch (Münch et al 1990:42), define a la empresa como "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.

La importancia del empresario radica en su habilidad para combinar los factores de la producción, capital y trabajo, es decir, lograr la combinación de recursos materiales, técnicos y

humanos, de tal manera que se obtengan satisfactores que puedan colocarse en el mercado a precios que permitan obtener una ganancia.

1.2. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

1.2.1. CLASIFICACION POR MEDIO DE "RAZONES"

En la Enciclopedia de la Empresa Moderna se clasifica a las empresas por medio de razones, que son "unas cifras objetivas de medida basadas en actividades o situaciones". Las razones más frecuentemente utilizadas son: (Enciclopedia, 1978:92)

1.2.1.1. Número de personal ocupado

Comprenden a la dirección, a los gerentes y a los trabajadores permanentes (no se cuentan los eventuales y los aprendices), y se distingue tradicionalmente:

a) Las empresas artesanas que tienen alrededor de 1 a 10 personas. En Francia, la ley del 20 de mayo de 1955 define al artesano "como aquél que ejerce por su propia cuenta un oficio manual en el que hace valer una calificación profesional, asegura la dirección de su empresa y toma personal y habitualmente parte en la ejecución de su trabajo; puede emplear en él a su familia propia y a un número de compañeros o de auxiliares inferior a cinco, salvo excepciones particulares según las profesiones".

Estas empresas minúsculas predominan en las explotaciones agrícolas, el pequeño comercio, el artesanado rural y ciudadano; constituyen en los países en vías de desarrollo la casi totalidad de las empresas industriales y agrícolas. Estas empresas abundan en:

- * el sector comercial, donde las aptitudes técnicas requeridas son mínimas, los capitales de iniciación limitados y constituyen un posible factor de movilidad social.

- * el sector industrial, en el cuál, la organización del trabajo es más difícil y el crédito se hace más caro.

- * el sector agrícola, en el que la mayoría de las explotaciones emplea menos de 5 asalariados.

- b) las muy pequeñas empresas, de 10 a 50 personas;
- c) las pequeñas empresas, de 50 a 250 personas;
- d) las empresas medias, de 250 a 1.000 personas;
- e) las grandes empresas, de 1.000 a 5.000 personas;
- f) las empresas muy grandes, de más de 5.000 personas.

(Enciclopedia,1978:93)

1.2.1.2. Las razones financieras

Como en la empresa teóricamente todo puede ser expresado en cifras, se ha pensado en hacer una clasificación de las empresas basada en la estimación periódica de los resultados financieros o de los bienes poseídos, que reflejan los resultados de una buena administración. Así se pueden clasificar las empresas en función del volumen de venta, es decir, del valor total de las ventas de los productos o servicios. Lo mismo que en el caso anterior, las

cifras varían mucho según el valor y las cantidades fabricadas en los diversos sectores económicos; no existe un criterio común a este respecto entre las empresas distribuidoras de productos petrolíferos y las sociedades siderúrgicas, entre las empresas mineras y las industrias del plástico; para unas, el precio de venta contiene el coste del proceso de extracción, para las otras, existe además el valor añadido por el proceso químico.

Otro criterio financiero que se puede considerar es el de la utilidad, es decir, de la ganancia, del resultado bruto o neto, que es comúnmente adoptado por todas las empresas; sin embargo, las ganancias son muy aleatorias, dependiendo de la coyuntura y de los sectores económicos, algunos de los cuales progresan y otros se debilitan.

También se suele adoptar otro criterio, basado en el poderío real de una empresa, en los bienes que posee, en lo que se llama su activo o capitales propios. Este criterio es el más estable de los criterios financieros; determina el volumen de negocio y depende al mismo tiempo del resultado, mediante la asignación de parte de los beneficios a reservas. Los capitales propios comprenden el capital social y las diferentes reservas y provisiones acumuladas en el curso de la vida de la empresa; todos ellos constituyen un elemento eficaz para juzgar acerca de la estabilidad y rentabilidad de una empresa.
(Enciclopedia, 1978:105)

1.2.2. CLASIFICACION POR LA ACTIVIDAD ECONOMICA QUE REALIZAN.

La clasificación de las empresas por la naturaleza de la actividad, se fundamenta en dividir los sectores de la economía en categorías.

La American Management Association (AMA) (Poza,1987:67) contempla la actividad de la empresa industrial distribuida en los siguientes campos:

- *Básicas
- *Transformadoras
- *Químicas
- *Alimenticias
- *Textiles
- *Constructoras
- *Comerciales
- *Servicios

Otro criterio comúnmente empleado para clasificar a las empresas atendiendo a la actividad económica que realizan, es el que se halla formado por los cuatro procesos fundamentales que componen el sistema económico.

SECTORES:

Primario o Básico

Secundario o Industrial

Terciario o de Distribución y Comercialización

Cuaternario o de Servicios.

(Poza,1987:73)

Sector primario o básico: agricultura, ganadería, industria extractiva.

En este sector aparece el proceso que suministra las materias primas que son necesarias en una economía moderna. Este grupo se define como sector básico. La estructura de este sector se articula en función de las empresas existentes en el segundo. Estas empresas se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables:

*Productos alimenticios

*Minerales y combustibles

*Lana, algodón, lino y otras fibras textiles

*Madera, piedra, arena y arcillas

*Pielés, cueros y artículos semejantes

Sector secundario o industrial: industria fabril o transformadora.

Este sector tiene por finalidad someter las materias primas a un proceso de fabricación, para convertirlas en formas diversas, modificando mecánica o químicamente las sustancias iniciales, alterando su forma. Los productos que salen de estas empresas pueden dividirse en dos grupos: el de los semiacabados, que son artículos fabricados en parte, y que pasan de un fabricante a otro para someterlos a tratamientos posteriores, y el de los productos terminados, que se venden directa o indirectamente al consumidor final, fabricando productos a fin de conferirles el grado de utilidad requerido para su comercialización. Realizan estos procesos de fabricación miles de empresas que pueden clasificarse en treinta o más grupos industriales.

Sector terciario o de distribución y comercialización.

Este sector tiene por objeto poner los productos al alcance de los consumidores. El comerciante es un intermediario entre el fabricante y el consumidor. Las empresas comprendidas en este grupo no tienen otra finalidad que la de distribuir los artículos o productos, sin otra modificación que su embalaje. Los comerciantes pueden a su vez subclasificarse en: comerciantes al por mayor (mayoristas), al por menor (minoristas) y comisionistas. Los primeros efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor. Los minoristas o detallistas venden productos al "menudeo" o en pequeñas cantidades al consumidor. Los comisionistas se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

Sector cuaternario o de servicios.

El cuarto sector lo forman las empresas de servicios que como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad, y pueden o no tener fines lucrativos. Aunque la prestación de servicios, propiamente dicha, no representa un proceso en el sentido en que lo son la agricultura, la minería o la fabricación, es uno de los cuatro grandes factores en que se divide el sistema económico. Las empresas de servicios son el complemento indispensable de los anteriores.

Se incluyen en este grupo los bancos, financieras, compañías de seguros, servicios públicos, transportes en general, servicios domésticos, servicios profesionales independientes de muy variada estructura, empresas de servicio, de mantenimiento (mecánico, eléctrico, etc.), y otros similares.

La participación de la banca en los distintos sectores en el financiamiento de las empresas, representa un elemento indispensable en la economía. Debe señalarse que el sector industrial recibe, normalmente, la mayor parte de los recursos del sector de servicios. (Anuario de la American Society of Civil Engineers (ASCE), 1978, Nueva York)

1.2.3. CLASIFICACION POR SU NATURALEZA JURIDICA

La Ley General de Sociedades Mercantiles señala lineamientos generales para la constitución de diversos tipos de sociedades, que son el marco jurídico en el que se engloban las empresas.

* Sociedad en Nombre Colectivo.

Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

*Sociedad en Comandita Simple.

Es la que existe bajo una razón social, y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.

***Sociedad de Responsabilidad Limitada**

Es la que se constituye entre socios que sólo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles.

***Sociedad Anónima.**

Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

***Sociedad en Comandita por Acciones.**

Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

***Sociedad Cooperativa**

Se rige por una legislación especial.

***Sociedades de Capital Variable.**

En las sociedades de capital variable, el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios, o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones, sin más formalidades que las establecidas en el Capítulo VIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

1.2.4. CRITERIO DE NAFIN

En México, Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN 1993:31) pertenece a la banca de desarrollo, y es un instrumento de las políticas económicas del estado que se ocupa de la identificación y promoción de acciones que fortalezcan y modernicen la infraestructura interempresarial, para apoyar la producción eficiente y la distribución de bienes y servicios de las micro y pequeñas empresas.

Debido a que NAFIN tiene dentro de sus objetivos centrales, tanto a nivel de investigación como de apoyo financiero y desarrollo económico, a las micro y pequeñas empresas, a continuación se presentan los criterios que este organismo propone para la clasificación de las empresas:

*** Microempresa**

Si ocupa menos de 15 personas y sus ventas anuales son inferiores a 900 mil nuevos pesos.

*** Pequeña empresa**

Si ocupa entre 16 y 100 personas, con ventas anuales entre 900 mil y 9 millones de nuevos pesos.

*** Mediana empresa**

Si ocupa de 101 a 250 empleados, con ventas anuales superiores a 9 millones de nuevos pesos. (NAFIN 1994a:4)

1.3. CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS.

La microempresa reviste una importancia decisiva para el desarrollo económico y social del país. Su contribución a la generación de empleos, su capacidad de adaptación, su apoyo para el desarrollo regional, y su carácter de semillero del empresario mexicano, acreditan su importancia.

La pequeña empresa constituye la piedra angular para el desarrollo regional, al aprovechar los insumos locales, arraigar la mano de obra que emplea y cubrir las necesidades de sus mercados regionales. Su expansión evita la concentración industrial en las grandes urbes y contribuye a lograr un desarrollo más equilibrado a nivel nacional.

Tanto la micro como la pequeña empresa comparten ciertas características en cuanto a su estructura funcional (Enciclopedia, 1979:202-213)

1. Especialización relativamente escasa en la dirección, incluso se puede decir que este tipo de empresas se caracterizan por la dirección unipersonal. Estas empresas no pueden permitirse como lo hacen las grandes, contar con un vicepresidente y especialistas en producción, ventas, cuestiones financieras o investigación. De ahí que sus necesidades de asesoramiento, ayuda y cualidades de dirección, sean bastante diferentes de las de la gran empresa.

2. Baja escolaridad de los micro y pequeños empresarios. De acuerdo a los resultados obtenidos en una encuesta realizada por NAFIN-INEGI, se tiene que el 38.3% de los micro empresarios tiene un nivel de escolaridad de primaria o menor; en tanto que en la

pequeña empresa el 55% de los empresarios tienen estudios profesionales. (Nafin 1993:9,10). Referente a la capacitación gerencial, ese estudio muestra que en la micro empresa sólo el 19% de los empresarios ha recibido algún tipo de capacitación gerencial, mientras que en la pequeña empresa, el porcentaje de capacitación se eleva al 64%.

3. Estrechos contactos personales. El director se halla personalmente en contacto con los trabajadores, clientes, proveedores y propietarios (la propiedad coincide con frecuencia con la dirección). Si el director es capaz, esta característica hace que la pequeña empresa se distinga por su humanidad y flexibilidad.

4. Dificultades para obtener capital y crédito. Estas empresas no pueden obtener capital en el mercado organizado de valores, y debido a los mayores costes unitarios de las pequeñas transacciones, a los mayores riesgos y a otros factores, les resulta difícil obtener crédito de los bancos y otras instituciones financieras.

5. Gran número de unidades de la pequeña empresa. Resulta con frecuencia poco práctico, y en todo caso es antieconómico, aplicar a millares de pequeñas unidades las mismas técnicas de desarrollo que suelen aplicarse a decenas de grandes unidades.

1.4.SITUACION ACTUAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO

Las micro y pequeñas empresas constituyen el sector con mayor potencial de desarrollo en los países en proceso de industrialización, hecho con frecuencia pasado por alto por los planificadores del desarrollo y por los creadores de programas de industrialización. (Ruiz et al 1992:69)

Nacional Financiera realizó una investigación basada en encuestas cuyos resultados permiten conocer el perfil de las empresas, y las principales características de las funciones operativas de las unidades encuestadas. Dicho estudio se realizó de la manera siguiente:

Para determinar el tamaño de la muestra, se utilizó la información de la Secofi sobre el "sector industrial formal". En abril de 1990, el número de establecimientos ascendía a 109.335, de las cuales 2,422 correspondían a grandes empresas, 3,303 a medianas y 103,610 a pequeñas industrias. El estudio permitió determinar las principales ramas de actividad de las micro y pequeñas empresas:

*Producción de alimentos 20.7%

*Productos metálicos 17.5%

*Industria del vestido 10.2%

*Editoriales 7%

*Industria del calzado 5.7%

Se seleccionaron 300 empresas, de las cuales solamente 195 contestaron todo el cuestionario con la siguiente distribución:

a) 28 Industrias exportadoras

b) 79 Industrias locales

c) 73 Industrias relacionadas con grandes compañías

d) 15 Industrias relacionadas con compañías transnacionales

De acuerdo a dicho estudio, encontramos que para analizar el papel de la micro y pequeña empresa en México, es necesario considerar diversos factores, entre los que podemos mencionar:

a) Distribución geográfica:

En México D.F. y la zona metropolitana se encuentra el 40%, en Monterrey el 31%, y en Guadalajara 29%. Esto muestra que se encuentran ubicadas en los tres puntos de mayor concentración poblacional en el país.

b) Capital social:

La mayoría de las empresas, excepto las orientadas a la exportación, arrojaron un capital social de aproximadamente N\$9,000 o menos, aunque el 53% de las pequeñas y medianas empresas exportadoras tenían un capital de entre N\$11 mil y 999 mil nuevos pesos.

c) Constitución legal:

Respecto a la forma en que estaban constituidas legalmente, se encontró que todas están constituidas como sociedades anónimas.

d) Desempeño global:

En lo relativo a la evaluación del desempeño global de la operación de las micro y pequeñas empresas, los resultados fueron los siguientes:

Regular: 63%

Excelente: 22%

Insatisfactorio: 16%

e) Reacción ante los incrementos de los costos:

Las reacciones de los empresarios ante los incrementos de los costos se orientan en un 47% a la adquisición de materias primas más baratas; 32% tienden a diversificar las líneas de producción y el 25% se orientan hacia la mecanización.

f) Control de calidad:

Casi todas las empresas (99%) tenían control de calidad. Cerca del 50% de ellas revisaba sus productos mediante un sistema manual.

g) Esfuerzos por mejorar la tecnología:

En los esfuerzos de los micro y pequeños empresarios por mejorar la tecnología, las acciones emprendidas han sido:

Mediante introducción de nueva maquinaria: 45%

Mediante capacitación técnica en el trabajo: 46%

A través de introducción de nueva tecnología: 26%

h) Comercialización:

En lo relativo a la comercialización, se encontró que en 1990, el 92% de los casos colocaba en el mercado interno del 81 al 100% de sus ventas totales; de las industrias exportadoras, solo el 57% de las ventas se coloca en el mercado interno.

i) Número de trabajadores:

En 1990, el 90% de los casos presentaba menos de 70 trabajadores regulares. En cuanto a familiares entre los trabajadores, los resultados mostraron que este concepto sólo se presentaba en un 6% de las empresas. Cerca del 70% de estas industrias no contaba con trabajadores eventuales.

j) Nivel de educación de los empleados:

Preparación vocacional o técnica: 21%

Con preparación universitaria: 35%

Con nivel preparatoria: 34%

Sin educación formal: 4%

k) Relaciones con el personal:

Las relaciones con el personal fueron calificadas por los empresarios, y el resultado fue que en un 36% son excelentes, 57% son buenas y el 6% regulares. Las medidas adoptadas por los empresarios para tener buenas relaciones con los trabajadores son, entre otras, el diálogo frecuente, las prestaciones sociales y los incrementos salariales.

l) Principales problemas con los empleados:

Desde luego, la dificultad para contratar mano de obra calificada es el principal problema (44%), seguida del ausentismo (35%) y de la rotación excesiva (30%). Estos resultados ponen de manifiesto la necesidad de programas de capacitación de personal.

m) Dificultades para obtener recursos financieros:

Las dificultades mencionadas más frecuentemente por los empresarios para obtener financiamiento, fueron las siguientes:

Altas tasas de interés: 68%

Política monetaria restrictiva: 25%

Escasez de hipotecas: 12%

n) Aplicación de utilidades:

Los empresarios respondieron que las utilidades las aplican preferentemente en inversión en maquinaria y equipo (61%), en la expansión de instalaciones (39%), y la participación a los empleados (27%).

o) Información acerca de programas de apoyo:

Por lo que se refiere al conocimiento de políticas y programas gubernamentales para la promoción de la micro y pequeña empresa, se detectó que los empresarios tienen poco conocimiento acerca de estos programas (53%), solamente un 22% declaró tener mayor conocimiento, y el 25%, que es un porcentaje alto, manifestaron no tener ningún conocimiento.

p) Sugerencias de los empresarios para el desarrollo :

Por lo que se refiere a las expectativas de políticas de promoción y desarrollo, el 29% de las respuestas de los empresarios proponía la exención impositiva; el 28% sugería mayor disponibilidad de préstamos, y el 18% se refirió a las condiciones de adquisición de materias primas, solicitando créditos o subsidios.

En virtud del papel preponderante que juegan en la economía del país las micro y pequeñas empresas, es lamentable que la mayoría de ellas se encuentren ubicadas en las áreas metropolitanas. En este sentido, las áreas rurales permanecen rezagadas sin participar del beneficio de estas industrias, propiciando que un gran número de la población, especialmente masculina y en edad productiva, emigre a las grandes urbes o al extranjero.

En otro orden de ideas, los empresarios en su mayoría, presentan un desempeño regular en sus industrias sin poder llegar a los niveles óptimos de eficiencia. Esto se relaciona, en primer lugar, con el bajo nivel de escolaridad de muchos

empresarios y en segundo lugar, con la incapacidad de renovar su maquinaria y la dificultad para conseguir mano de obra calificada.

La falta de canales de comercialización de la producción de este sector, impide una práctica generalizada de exportaciones, obligando a los empresarios a colocar sus productos en el mercado interno y limitando al país, en general, en sus posibilidades de expansión comercial.

Los graves problemas macroeconómicos por los que atraviesa el país, han agravado las dificultades financieras que más aquejan a los micro y pequeños industriales, como son las altas tasas de interés y la dificultad para convertirse en sujeto de crédito. Un número importante de empresarios considera que la exención impositiva sería una ayuda invaluable, ya que la carga impositiva agrava aún más sus problemas de liquidez.

Tal parece que la atención de los últimos gobiernos se ha centrado más en la obtención de capital extranjero, que resulta volátil e improductivo, que en el fortalecimiento de la planta productiva nacional, fuente de empleos y generadora de los recursos que directamente benefician a la población nacional.

Sería conveniente ponderar objetivamente las políticas económicas implantadas.

CAPITULO 2 EL PAPEL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO Y SU FUNCIONAMIENTO

2.1. EL PAPEL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO

Durante la primera mitad de la década de los '80, la economía mexicana sufrió un problema de crisis financiera que provocó un descenso en el proceso de industrialización.

La estrategia de industrialización aplicada por los últimos gobiernos mexicanos, había sido con el criterio de sustituir las importaciones, enfatizando el desarrollo del mercado interno como etapa intermedia para llegar a la industrialización.

Con este criterio, se pensó que la producción industrial no sería competitiva a nivel internacional, por lo que no se propuso el incremento de las exportaciones. Sin embargo, sí se tuvo que recurrir a fuertes importaciones para ampliar la capacidad productiva. El apoyo a la industria se otorgó a través del sector público, mediante el desarrollo de infraestructura, provisión de insumos básicos a bajos precios a través de empresas públicas, un esquema de subsidios y un amplio sistema de protección.

Este modelo económico no precisó la temporalidad del esquema de protección, por lo que promovió un esquema de ineficiencia productiva (los empresarios fijaban precios por arriba de los internacionales y bajas normas de calidad) aunado a una falta de

desarrollo tecnológico que aumentó la dependencia de las compañías transnacionales, más que del desarrollo interno de recursos humanos capaces de impulsar la innovación tecnológica.

Algunos autores han calificado a esta etapa de industrialización en México como un modelo "dependiente", con empresarios nacionales caracterizados por una aversión al riesgo, y la búsqueda de inversiones a corto plazo. (Ornelas et al 1993:1,28,29).

Las compras al exterior se incrementaron, lo cual provocó una grave crisis en la balanza de pagos debido a la falta de una plataforma exportadora estable, que pudiera financiar el incremento de las importaciones.

Todo esto redujo la participación de las micro y pequeñas empresas, las cuales permanecieron en los sectores tradicionales, y principalmente relacionadas con la economía de subsistencia.

La crisis de la balanza de pagos provocó el cuestionamiento del modelo de sustitución de importaciones, dando como resultado un cambio en la política económica, que buscó una reorientación industrial basada en la promoción de exportaciones. Las primeras medidas que se tomaron fueron: liberar al mercado interno para incrementar su competitividad y fomentar la política de exportaciones; la reducción del gasto público y un tipo de cambio subvaluado, con el objeto de disponer de una mayor oferta de bienes exportables.

Al inicio de la década de los '90, se propuso el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá con el objeto de ampliar la base exportadora del país, atraer inversiones extranjeras, y tener un mejor acceso al mercado de América del

Norte. Para que esta medida fructifique, es necesario que en el país se logre una industria con mayor grado de competitividad a nivel internacional, para lograr un crecimiento estable.

En el proceso de industrialización, las micro y pequeñas empresas han jugado un papel muy importante, especialmente en la generación de empleo en México en las últimas décadas.

Además, por su capacidad de adaptación a los cambios de la economía, enfrentan mejor las situaciones difíciles, ya que tienen mayor maleabilidad para modificar los procesos productivos, al cambiar con mayor facilidad a nuevas líneas de producción.

Los altibajos económicos que ha sufrido México, agudizados desde los años '80, cuando hubo escasez de divisas y se encareció el tipo de cambio, pusieron de manifiesto la adaptabilidad de estas empresas que pudieron absorber mayor mano de obra, y así reducir los efectos negativos de la crisis. Clemente Ruiz (1992:16) cita que las micro y pequeñas empresas proporcionaron el 60% del incremento del empleo industrial entre 1980 y 1988, y que para la década de los '90 esta industria representará el 98% de los establecimientos, el 49% del empleo y aportará el 43% del PIB manufacturero (10% del PIB global). (Información tomada de: SECOFI "Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1990-1994.").

En diversas encuestas se ha observado que esta maleabilidad de la micro y pequeña empresa se ha dado ligada principalmente a ramas industriales de subsistencia, localizadas en industrias nacionales, tales como: molienda de nixtamal y tortilla, estructuras metálicas para la construcción, tanques metálicos y

calderas de uso industrial, productos de panadería, fabricación y reparación de muebles de madera y confección de prendas de vestir.

A continuación se presenta una descripción de los rasgos predominantes del papel que juegan diversos tipos de micro y pequeñas empresas (muestra del estudio de Ruiz et al 1992) en la economía nacional, principalmente como industrias exportadoras, industrias locales e industrias de apoyo, y dentro de estas últimas se analizará la subcontratación.

2.1.1. COMO INDUSTRIAS EXPORTADORAS

El estudio realizado por NAFIN (Ruiz et al 1992: 158) mencionado en el apartado 1.4 del primer capítulo, el autor reveló que de las 195 empresas encuestadas, 28 eran industrias exportadoras. Las principales razones para exportar han sido la "expansión de ventas" y la "demanda del exterior".

En la mayoría de los casos, la participación de sus exportaciones en el total de ventas era menor al 20%. También se observa que la mayoría de las empresas exportan sus productos principalmente a Estados Unidos.

La mayoría de las empresas mencionaron que sus canales de ventas eran "canales propios de venta" y "compradores del exterior". Más del 80% de las empresas mencionaba que las materias primas y los bienes intermedios provenían de fuentes locales. Las razones principales para importar materias primas y bienes intermedios, fueron "buena calidad" y "menor precio".

2.1.2. COMO INDUSTRIAS LOCALES

El mismo estudio (Ruiz et al 1992:158) refleja que 79 de las 195 empresas encuestadas colocaban sus ventas en el mercado interno. La mayoría de las empresas como industrias locales obtienen las materias primas en el área metropolitana cercana a su ubicación, y una menor proporción de las empresas encuestadas las adquieren dentro de los estados o de los estados vecinos.

A las preguntas relacionadas con los "mayores cambios en los productos", las respuestas fueron: cambios en el diseño, alguna mejora en la calidad, cambios en las líneas de producción y capacitación en el trabajo al personal como un esfuerzo para difundir la tecnología.

Con respecto a los propósitos de expandir sus ventas, la mayoría respondió que querían hacerlo a escala nacional, una menor proporción dijo que "dentro del estado"; y únicamente el 16% respondió que "al exterior".

Acerca de los propósitos de modernizar el proceso productivo, las respuestas fueron orientadas hacia la "introducción de nueva maquinaria", y por medio de "mejoras en los controles de calidad" y "capacitación de la mano de obra".

2.1.3. COMO INDUSTRIAS DE APOYO

Este apartado se refiere a las empresas detectadas en el estudio antes citado (Ruiz et al 1992:194), y que se encuentran relacionadas con grandes empresas y con compañías transnacionales.

Son tres los tipos de relación que se presentan: a) a través de la competencia con grandes empresas y compañías transnacionales. b) operaciones con grandes empresas y compañías transnacionales y c) la subcontratación.

a) COMPETENCIA CON GRANDES EMPRESAS Y COMPAÑIAS TRANSNACIONALES.

Los principales competidores de las micro y pequeñas empresas son: 33% grandes empresas, 16% pequeñas empresas, y 8% bienes importados. Con respecto a los aspectos en que estas empresas compiten, los empresarios reportaron que la ventaja de las grandes empresas radica principalmente en que tienen mayor capacidad publicitaria, mejores precios y marcas de prestigio y moda. (Ruiz et al 1992:195)

Las principales medidas que han adoptado las empresas entrevistadas para contrarrestar a la competencia, fueron: "mejoras en la calidad", "reducción de precios" e "introducción de nueva tecnología".

b) OPERACIONES CON GRANDES EMPRESAS Y COMPAÑIAS TRANSNACIONALES.

En cuanto a las operaciones entre las micro y pequeñas empresas y las grandes empresas, se encontró que en el 32% de las empresas aceptaban subcontratación; el 26% compraban sin subcontratar; otro 26% vendía sin subcontratar; y el 10% de ellas ofrecía la subcontratación a las grandes empresas.

En todos los casos de ventas sin subcontratación, las razones mencionadas fueron en su mayoría, que no era redituable y en porcentajes menores, porque no había habido ofrecimiento de la contraparte, y porque su capacidad de producción se encontraba saturada.

La razón para iniciar operaciones con compañías transnacionales, fue mayoritariamente por ofrecimiento de las propias transnacionales; la razón para seleccionar a la contraparte, fue porque ofrecía buenas perspectivas futuras.

c) SUBCONTRATACION

Un elemento de particular importancia de relación interempresarial para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, lo constituye el mecanismo de la subcontratación.

En ésta, se descentralizan las distintas fases de fabricación de un producto, realizándola diferentes empresas pequeñas y medianas. Bajo este esquema, las pequeñas empresas no dependen de una sola gran empresa, ni se especializan en un solo producto, sino que están ligadas con grandes empresas que producen bienes diferenciados.

La estructura dual que se origina en la subcontratación, permite la colocación de pedidos a largo plazo, brindar asistencia técnica y equipos apropiados, así como aprovechar la producción de sectores tradicionales con baja productividad, para transferir tecnología más moderna, incrementar los salarios, la producción y la rentabilidad (NAFIN 1993a:7).

El sistema funciona bien en la producción de bienes intermedios o básicos para productos finales de consumo, partes y componentes, así como en la industria del vestido, que requiere de varios procesos segmentados.

La subcontratación permite a algunas micro y pequeñas empresas tener relaciones con grandes industrias y con compañías transnacionales. De tal manera, se puede citar el caso de Japón, en donde destaca la integración manufacturera en la especialización de productos e insumos, que son fabricados por conglomerados de micro y pequeñas empresas que producen independientemente como subcontratantes de negocios mayores. (Espinosa 1993:44)

La encuesta realizada por Clemente Ruiz (1992:196) muestra que entre las razones que existen para recibir subcontratación están: la estabilización de transacciones, el incremento de ventas y por solicitud de la casa matriz. Por lo que se refiere a la clase de asistencia recibida de la contraparte, están principalmente: el abastecimiento de materias primas y la asistencia financiera.

En este tipo de relaciones, no se presentan serios problemas de pago, pero sí hay una exigencia estricta en las entregas de mercancía y absoluto respeto a los acuerdos pactados.

2.2. FUNCIONAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.



En este apartado es conveniente analizar los rasgos sobresalientes que presentan las funciones operativas de las micro y pequeñas empresas. Manuel Carvajal, en su estudio, analizó concretamente las funciones de: mano de obra, materia prima, producción y comercialización (Carvajal 1990:65).

De esta fuente se han tomado algunos de los datos que a continuación se mencionarán y el aspecto del financiamiento se analizará con mayor profundidad en el capítulo 4.

2.2.1. MANO DE OBRA

Aun cuando la microindustria tradicionalmente se caracteriza por operaciones poco intensivas de capital, es decir, tecnología obsoleta, la mano de obra constituye quizás, el recurso más valioso de la empresa.

No importa que en ocasiones los sueldos sean tan bajos en este sector, puesto que los empleados no podrían ganar más en ninguna otra parte, dado que son, en un alto porcentaje, emigrantes provenientes de áreas netamente rurales. Aunque parezca que están siendo explotados por los patronos y que en ocasiones no perciben ni el salario mínimo, ni seguro social ni ningún otro beneficio, a largo plazo estas fuerzas son un reflejo de las condiciones del mercado.

El rasgo predominante de la microempresa mexicana típica es que emplea a muy pocos trabajadores, como ya se mencionó antes, y que el número oscila entre 1 y 15. (NAFIN 1994a:4)

En el Cuadro 1 se presenta una distribución porcentual de empleados de las microempresas encuestadas por Carvajal (1990:68) de acuerdo con las variables de: longevidad, afiliación, edad, escolaridad e ingresos.

CUADRO 1

VARIABLE	No. de Empresas	NUMERO DE EMPLEADOS			
		1-2	3-5	Más de 5	No hay Respuesta
TOTAL	256	43.7	30.9	21.9	3.5
LONGEVIDAD					
Menos de 3 años	52	48.1	34.6	13.5	3.8
De 3-5 años	39	35.9	28.2	35.9	-
Más de 5 años	163	44.2	30.6	20.9	4.3
Sin respuesta	2				
AFILIACION					
CANACINTRA	63	47.6	27.0	25.4	-
Otra Cámara/Asociac.	27	25.9	33.3	37.1	3.7
Ninguna (Subterránea)	166	45.2	32.0	18.0	4.8
GRUPO DE EDAD					
18 a 25 años	23	39.1	39.1	17.4	4.4
26 a 40 años	113	46.9	26.5	23.1	3.5
41 a 50 años	76	40.8	31.6	25.0	2.6
Más de 50 años	38	42.2	39.4	15.8	2.6
Sin respuesta	6				

CUADRO 1 (Continúa)

VARIABLE	No. de Empresas	NUMERO DE EMPLEADOS			
		1-2	3-5	Más de 5	No hay Respuesta
ESCOLARIDAD					
Ninguna	10	30.0	20.0	20.0	30.0
Primaria	96	55.2	34.4	8.3	2.1
Secundaria	60	46.6	40.0	11.7	1.7
Preparatoria	43	41.8	25.6	32.6	-
Universidad	44	22.7	18.2	52.3	6.8
Sin respuesta	3				
INGRESOS					
Bajos	153	50.3	32.0	14.4	3.3
Intermedios	59	33.9	32.2	30.5	3.4
Altos	30	30.0	23.3	43.4	3.3
Sin respuesta	14				

Fuente: La Microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas. Carvajal et al: 1990.

Los trabajadores familiares del empresario, generalmente tienen carácter permanente en el trabajo. Por este tipo de relación la microindustria paga sueldos bajos, no sólo debido a su escasa productividad, sino también porque los empleados reciben una compensación no monetaria como hospedaje y/o alimentos proveniente de sus lazos familiares.

Cabe indicar también, que el empleo de miembros de la familia es más común en empresas que utilizan poca mano de obra que en las que registran mayor volumen de gente. Casi 3/4 partes de los establecimientos que dan sustento a entre 1 y 5 obreros, incluyen familiares en su nómina.

Esto es, sin la familia como fuente abundante de mano de obra, sería muy difícil para la microempresa iniciar sus operaciones y sobrevivir.

Los directores de empresas que más necesitan del apoyo laboral de la familia son los más jóvenes y los más viejos, es decir, los más vulnerables por motivos de inexperiencia y de falta de fuerza o actualización.

En otro sentido, las micro y pequeñas industrias que no recurren a la familia, enfrentan como problemática sobresaliente dentro del ámbito laboral, un elevado nivel de ausentismo, lo cual es síntoma de las dificultades para mantener motivados a sus trabajadores.

Estos establecimientos fabriles tienen incapacidad para ampliar las prestaciones a sus empleados, ofrecer un ingreso salarial más competitivo dentro del mercado laboral, y capacitar a su personal en forma permanente, lo que ocasiona la elevada rotación de su personal y el ausentismo.

2.2.2. MATERIA PRIMA.

Para vender bien su producto, el empresario tiene que comprar bien, tanto en términos de precio como de calidad.

La naturaleza de la materia prima utilizada por la industria de la transformación en México, es bastante variada. Los metales y productos metálicos son los tipos utilizados más frecuentemente seguidos, muy de cerca por la madera, el papel y derivados.

De menor importancia, pero todavía considerable, están los productos químicos, orgánicos y alimenticios, telas, cueros y derivados, plásticos, hule y materiales de construcción.

Naturalmente, mientras más acceso directo tiene el microindustrial al fabricante de materia prima, eliminando a los intermediarios y el pago de la comisión, menos habrá de pagar por concepto de precios. Lamentablemente, su condición de pequeño productor con frecuencia dificulta que obtenga el trato preferencial que se le otorga a los empresarios con operaciones más vastas, pues su volumen de compra es reducido y muchas veces no le conviene al fabricante dedicar tiempo y otros recursos para cultivar esta clientela. Solamente los microempresarios cuyas empresas tienen mayor longevidad y están debidamente establecidas, tienen mayor acceso a los mercados directos de materia prima, por lo que el porcentaje de microindustrias que se abastecen directamente del fabricante es menor.

Generalmente los microindustriales utilizan insumos enteramente mexicanos, de manera que la materia prima importada no constituye un renglón importante. Este dato añade validez al argumento que explica que las políticas de promoción a la microindustria, poseen efectos multiplicadores positivos, no sólo en lo que se refiere a creación de empleos, ingresos, etc., sino también en el estímulo a la producción y los beneficios que ésta lleva consigo de insumos nacionales.

En algunos estudios realizados (Carvajal 1990: 76), más de 2/3 partes de los microempresarios liquidan sus cuentas al contado; la utilización de tarjetas de crédito u otros instrumentos es prácticamente imperceptible. Sin embargo, los dueños y administradores que adquieren la mercancía directamente del fabricante, presentan cierta tendencia a utilizar alguna forma de crédito. A contrario sensu, quienes se abastecen de distribuidores e intermediarios pagan al contado.

En la siguiente tabla, Carvajal presenta porcentajes de la forma de pago dependiendo de las fuentes de abastecimiento a las que recurre el microempresario, según datos obtenidos en su encuesta.

CUADRO 2

FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA	MATERIA PRIMA Y FORMA DE PAGO		
	FORMA DE PAGO (porcentaje)		
	Al Contado	A Crédito	Sin respuesta
Fabricante	19.2	38.5	14.3
Distribuidor	75.1	58.4	21.4
Otro	4.0	3.1	-
Sin Respuesta	1.7		
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: La Microempresa en México: Problemas, Necesidades y Perspectivas. Carvajal et al: 1990.

Sería deseable que mayor número de microempresarios optara por la compra directa al fabricante, aunque fuera a través de créditos, porque eliminaría los costos de intermediarios y redundaría en precios más competitivos. Sin embargo, por los problemas de financiamiento de los micro y pequeños empresarios, esta práctica se ve obstaculizada.

2.2.3. PRODUCCION.

Sin duda la microindustria de la transformación en México o en cualquier otra parte, opera con procesos de producción rudimentarios. Normalmente la microempresa no cuenta con las instalaciones adecuadas que le permitirían producir a un nivel de eficiencia razonable y competir con empresas más poderosas.

Se ha observado que la microempresa en general utiliza maquinaria en cantidad moderada, y son pocas las empresas que la utilizan intensivamente. Se ha observado que las microindustrias que se mecanizan tienden a sobrevivir y a operar en condiciones más productivas.

Por lo que se refiere al tipo de maquinaria usada en el proceso de la transformación, los datos empíricos (Carvajal 1990:85) sugieren que la microindustria se halla poco tecnificada, utiliza herramientas manuales o bien, maquinaria de tipo mecánico o electromecánico simple; el equipo automatizado no es frecuente. Por otra parte, se encuentra el microindustrial que cuenta con equipo complejo electromecánico, y que confronta el

constante problema de falta de financiamiento para hacer frente a las descomposturas del equipo que le ocasionan demoras en la producción con la consecuente pérdida de competitividad.

Obviamente, en la medida en que aumenta la longevidad y estabilidad de una empresa, disminuye el porcentaje de herramienta manual, y aumenta la utilización del equipo electromecánico o automatizado.

En conclusión, ambos tipos de microempresarios se encuentran imposibilitados para la adquisición de maquinaria más moderna y un sistema de mantenimiento adecuado del equipo existente.

2.2.4. COMERCIALIZACION

Este punto se enfoca hacia lo que posiblemente sea el centro de la operación global: las ventas. Si el producto no se vende, de nada sirven los esfuerzos para capacitar y mantener contento al personal, por mejorar la asequibilidad a las materias primas de bajo precio, por incrementar la productividad en el proceso de transformación o por encontrar fuentes de crédito que ofrezcan tasas de interés y plazos aceptables.

Es necesario pues, analizar las condiciones de mercado, incluyendo la naturaleza y ubicación de los compradores, el tipo de competencia, la forma de cobro, las consideraciones que inciden en los cambios de precio y la frecuencia con que los mismos se llevan a cabo.

Respecto a la ubicación de los compradores, casi tres de cuatro microempresas poseen una cobertura exclusivamente local del mercado, puesto que entidades pequeñas suelen caracterizarse

por un alcance limitado. Además, existe una relación sólida entre naturaleza y ubicación del comprador. Las ventas directas al público muestran una cobertura netamente local; por el contrario, los establecimientos cuyos productos son adquiridos por otras industrias, distribuidores y detallistas tienen la facilidad de extenderse mucho más frecuentemente a nivel nacional, hasta llegar a mercados extranjeros. Probablemente estos últimos son menos vulnerables y más competitivos.

En lo que se refiere a la competencia, el mercado de ventas de la microindustria mexicana parece estar bastante segmentado, puesto que en un alto porcentaje (43%) se perciben a sí mismas compitiendo exclusivamente con otras microempresas. Menor porcentaje (33%), declara competir con empresas medianas y grandes, mientras que una porción ínfima se autopercibe compitiendo con entidades extranjeras. (Ruiz et al 1992:195)

Según puede detectarse, las entidades que venden a detallistas y directamente al consumidor, tienden a ver como contrincantes a otras microempresas en mucho mayor escala que las que venden a la industria y a distribuidores. Estas dos últimas, en contraste, muestran una mayor propensión a competir con empresas mayores. Por otra parte, los establecimientos cuyos productos se distribuyen por distintas partes del país identifican a medianas y grandes empresas como sus rivales primordiales en el proceso de comercialización, mucho más a menudo que aquéllos cuyos productos son distribuidos local o regionalmente.

Respecto a la forma de cobro, casi dos de cada tres observaciones (Carvajal 1990:110), reciben el pago por sus productos estrictamente al contado. La utilización de tarjetas de crédito u otros instrumentos de cobro es prácticamente inexistente. Estos porcentajes son muy similares a los declarados por los gerentes como forma de pago por materia prima. Parece existir una relación positiva bien definida entre políticas de pago y cobro. Los negocios que compran al contado venden fundamentalmente al contado. Por el contrario, de los establecimientos que recurren al crédito para la adquisición de materia prima, porciones idénticas cobran al contado y a crédito.

Las entidades que venden a detallistas y directamente al consumidor, cobran predominantemente al contado; las que venden a otras industrias, especialmente a distribuidores, otorgan alguna forma de crédito, sea por la naturaleza de la operación o porque en esta última categoría se concentran las unidades más solventes y, por ende, están dispuestas a recibir pagos tardíos. También se puede observar que el uso de alguna forma de crédito se hace más común a medida que se extiende la cobertura del mercado y se diversifica la autopercepción de competencia.

De especial importancia en el proceso de comercialización es la fijación del precio de venta. Este debe ser lo suficientemente elevado para que cubra costos de manufactura, incluyendo ganancia o beneficio al microempresario, y lo suficientemente bajo para que el producto encuentre demanda. La determinación de los precios de venta se convierte, a menudo, en un proceso mecánico de ajuste que responde, en primera instancia, al alza de precios

en general y, en segundo término, a la habilidad de la propia empresa y sus competidores más cercanos, de mantenerse dentro de ciertos parámetros dictados por la interacción de compras/ventas e inventarios.

Más de cuatro quintas partes de las observaciones (Carvajal 1990:112) declaran fijar sus precios de venta de acuerdo a los costos de producción. Algunos empresarios fijan los precios de venta según precios fijados por la competencia, mientras que otros manifiestan regirse por la ley de la oferta y la demanda, y otros en relación a la disposición de pago por parte del comprador.

CAPITULO 3 MEDIOS DE FINANCIAMIENTO

Las empresas necesitan capital suficiente para desarrollarse, y se deberá obtener dicho capital precisamente de la fuente que lo proporcione a los plazos y condiciones acordes con la capacidad de pago del negocio. La elaboración y el manejo de flujos de caja periódicos, es la mejor herramienta para determinar esa capacidad debido a que indica todas las entradas y salidas de efectivo, y permite prever el pago del capital requerido.

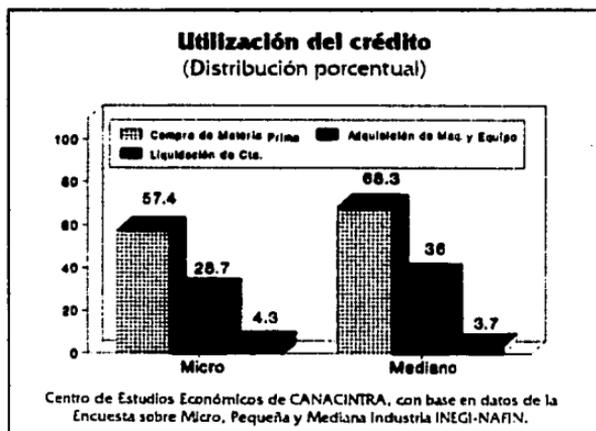
Las necesidades de capital se deben clasificar de acuerdo con la temporalidad de su ciclo dentro del negocio y conforme a ésta se determinará la fuente del mismo.

El capital natural de un negocio lo deberán aportar los propios dueños o accionistas, y éste es el más conveniente, ya que no tiene plazo determinado y el costo sería únicamente el costo de oportunidad.

Si los socios no están en posibilidad de aportar el capital necesario para su negocio, tienen que recurrir a capital externo, el cual puede darse en efectivo o en crédito de bienes y/o servicios. Es importante que las empresas cuenten con una buena disposición de capital en cualquier tiempo. Esto se logra a través de agentes externos de financiamiento, tales como proveedores o instituciones financieras.

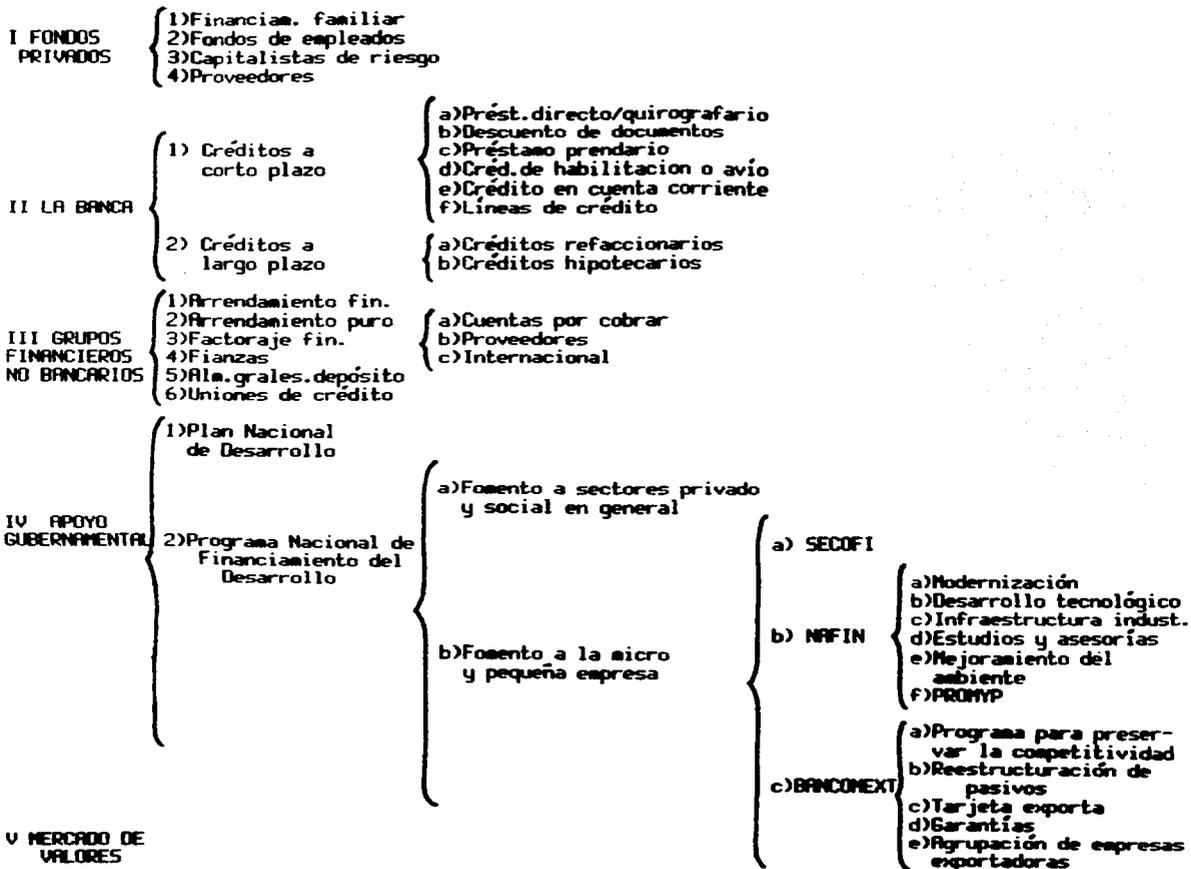
Sería ideal que toda empresa tuviera líneas de crédito suficientes no utilizadas, para que en casos de urgencia se pudiera acudir a ellas y no tener que prescindir del capital necesario. (Ver Gráfica 1)

Gráfica 1.



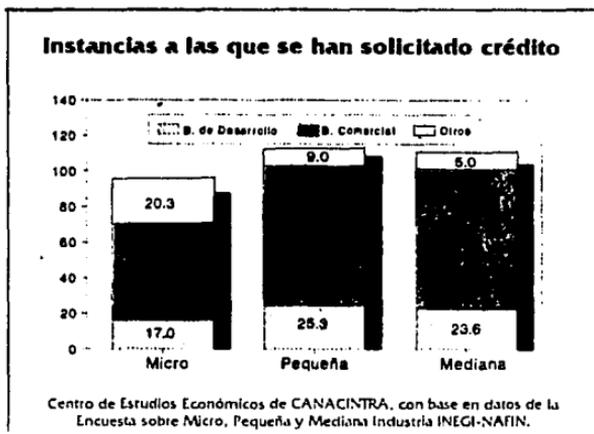
A continuación se presenta un cuadro sinóptico de las diversas fuentes de financiamiento con que cuentan las micro y pequeñas empresas, a saber: fondos privados, la banca, grupos financieros no bancarios, apoyos gubernamentales, Nafin, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Mercado de Valores. Posteriormente se hará una descripción de cada una de estas fuentes.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



El Centro de Estudios Económicos de CANACINTRA publicó una gráfica con base en los datos obtenidos en la encuesta sobre micro, pequeña y mediana industria de INEGI-NAFIN. En ella se puede apreciar que los industriales acuden preponderantemente a la banca comercial, y de manera menos considerable acuden a la banca de desarrollo o a otro tipo de financiamiento. (Ver Gráfica 2)

Gráfica 2.



3.1. FONDOS PRIVADOS

Dada la estructura familiar o de pequeño número de trabajadores que caracterizan a las empresas que nos ocupan, la fuente de financiamiento directa más obvia, es por naturaleza la privada.

El financiamiento privado, a su vez comprende diversas modalidades, citadas por Kennedy (1993:60) que propician su adaptabilidad a los requerimientos de estas empresas:

- a) Financiamiento familiar
- b) Fondos de los empleados
- c) Capitalistas de riesgo
- d) Proveedores

a) **Financiamiento Familiar:** El capital familiar es el más directo y seguro, aunque adolece de limitaciones, especialmente por lo que se refiere al monto. Las mayores ventajas que presenta el capital familiar, también llamado por algunos autores "capital de soporte", se deben a que cuenta con las siguientes características: el acceso rápido, el sentimiento de obligación (un deseo sincero de ayudarse entre parientes) y ser "dinero paciente", que resulta menos presionante que el de los prestamistas.

b) **Fondos de los empleados:** Algunos empresarios consiguen el dinero de sus empleados para expandirse o reorganizarse. Algunas empresas ofrecen acciones a los empleados (Totero 1993:4-7), medida que en general se considera positiva, puesto que propicia la creación de un espíritu de equipo y de productividad. Aunque también puede darse el caso de empresas muy pequeñas en que los empleados se sientan con derecho a trabajar menos y a recibir un trato especial por su aportación económica.

c) **Capitalistas de riesgo:** Los capitalistas de riesgo son llamados así porque prefieren invertir directamente en empresas que consideran atractivas, en vez de hacerlo a través de portafolios de acciones y otros instrumentos de inversión.

El inconveniente de este tipo de capitalistas es que normalmente exigen grandes participaciones del control de la empresa y de las acciones, pero a pesar de esto, miles de compañías nuevas han empezado con el apoyo de los profesionales del capital de riesgo.

d) **Proveedores:** Es frecuente encontrar proveedores dispuestos a autorizar plazos de crédito liberales y prolongados, para obtener nuevos clientes. De ese modo, es probable que las empresas puedan conseguir el financiamiento para la adquisición de existencias en tres o más pagos, a 30, 60, 90 días, por ejemplo, e incluso tratos de mercancías consignadas sobre sus existencias. Algunas veces, los proveedores, incluso, aceptan participar en un negocio como prestamistas o inversionistas.

Los franquiciantes también caen dentro de esta categoría, pues cada vez es más común que proporcionen financiamiento, asesoría para obtenerlo, o que brinden ayuda (como fiadores de préstamos bancarios) a sus nuevos franquiciatarios. Algunos de éstos, además, ofrecen ayuda extra en el financiamiento a minorías o franquiciantes ya establecidos que se están expandiendo dentro de su sistema.

En algunos negocios, también se pueden arreglar empresas conjuntas con proveedores, en las que éstos invierten sus productos o servicios a cambio de una participación de las ganancias.

3.2. LA BANCA

Un banco es una institución de intermediación financiera. "Su función es "alquilar" recursos financieros sobrantes o temporalmente adicionales de las personas físicas o morales, y colocarlos con quienes los necesitan, obteniendo por ello una utilidad." (Banamex 1992:40)

Los bancos toman el dinero de las personas o empresas que ahorran, como depósito por el que les pagan un interés (tasa pasiva), y luego prestan el dinero a quienes lo necesitan para producir, a cambio de un pago mayor a la tasa pasiva (tasa activa).

Los principales tipos de crédito que ofrece la banca son los de corto y largo plazo (NAFIN 1992b:88).

1) Créditos a corto plazo.

Estos son los créditos cuya exigibilidad es por un plazo menor a un año. Se acude a ellos principalmente para solventar necesidades eventuales, porque si se utilizan en forma permanente, resultan muy caros.

Los préstamos a corto plazo más comunes son:

a) Préstamo directo o quirografario. Se obtiene a plazos de 30 a 90 días, y tienen como garantía únicamente la firma del negocio y la solvencia moral del dueño. Suelen ser los más caros, ya que normalmente se cobra una comisión de apertura; los intereses se cobran por adelantado, y en caso de no liquidarse al vencimiento, su renovación tiene otra comisión global.

b) Descuento de documentos. Operan mediante la cesión con responsabilidad de documentos (títulos de crédito), para obtener en forma anticipada la cobranza pendiente. Este tipo de crédito ha caído en desuso últimamente, sustituyéndose por créditos de corto plazo para capital de trabajo permanente, o el factoraje financiero.

c) Préstamo prendario. Se otorga mediante pagarés con garantía de títulos de crédito de la cobranza del cliente, o bien, con garantía de mercancías depositadas en Almacenes Generales de Depósito, a través de certificados de depósito y de bonos de prenda.

d) Crédito de habilitación o avfo. Este crédito es ideal para el financiamiento de materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación y/o fabricación indispensables para los fines de la empresa. Se pueden manejar revolencias cíclicas para que se facilite su liquidación y aprovechamiento del crédito para los ciclos productivos. Este tipo de créditos normalmente se contratan con garantías de las propias materias primas que se adquieren, mediante un margen de cobertura, es decir, se presta 100 y se dan garantías por 133. En ocasiones puede negociarse con avales o bien con garantías hipotecarias según la situación del negocio.

e) Apertura de crédito en cuenta corriente. Consiste en una línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato, y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar parcial o totalmente lo que haya utilizado y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que

le quede disponible. Este crédito se puede garantizar con una garantía prendaria o hipotecaria. Para el financiamiento de micro y pequeñas empresas que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, este crédito funciona de manera revolvente, y es comúnmente utilizado para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes o crédito y pagar obligaciones a corto plazo.

f) Líneas de crédito: Consiste en un convenio formal o informal entre un banco y su cliente, en el cual se especifica la cantidad máxima de crédito sin garantía disponible para el empresario, que le ayudará a mantener el funcionamiento de la empresa en un momento determinado. (González 1994:31)

El monto del crédito se especifica con base en la evaluación que la institución bancaria hace del valor de crédito del prestatario y de sus necesidades. Las condiciones del préstamo estarán sujetas a cambios o ajustes, por ejemplo, respecto a la fecha de renovación, siempre que se mantenga un margen de seguridad.

El inconveniente de este tipo de crédito radica en que no constituye un compromiso legal por parte del banco para otorgar el crédito. Si el banco acepta, éste notifica al cliente mediante una carta que señala el monto del crédito; pero si la solvencia del prestatario se deteriora, el banco negará el crédito y no está obligado a otorgarlo nuevamente. El interés se carga sólo sobre el monto que realmente está utilizando la empresa, considerando la duración y el método para liquidar el préstamo.

2) Créditos a largo plazo.

Las empresas que acuden a ellos lo hacen con el objeto de financiar la adquisición de activos fijos (bienes de capital), ya sea maquinaria, equipo de oficina, equipo comercial, equipo de transporte, edificios, computadoras, etc.

Es conveniente definir algunos aspectos, tales como su rentabilidad en el negocio, permanencia en la empresa, obsolescencia tecnológica y otros, ya que con esto se puede definir más fácilmente su forma de pago, y por ende, la forma de financiarlos. Lo ideal es buscar que el equipo o maquinaria produzcan los ingresos adicionales necesarios para autofinanciarse.

Dentro de los créditos a largo plazo, los más usuales son:

a) Créditos refaccionarios. Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcción, ampliación y modificaciones de naves industriales. El crédito se amortiza con la generación de recursos de la empresa (utilidades) mediante pagos mensuales de capital o intereses, y se garantiza con los nuevos bienes que se adquieran con el crédito y en su caso, con garantías adicionales a satisfacción del banco.

b) Créditos hipotecarios industriales o comerciales. Estos créditos se destinan a conceptos no contemplados en los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios, como por ejemplo, la consolidación de pasivos. El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado, no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico. Estos créditos se liquidan mediante pagos mensuales de capital e intereses, y se otorgan

garantías hipotecarias sobre unidades industriales, agrícolas o ganaderas y específicamente las inversiones de carácter físico como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo. (NAFIN 1992a:56)

3.3. GRUPOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

Ante la urgente necesidad de captar líneas de financiamiento provenientes de organizaciones auxiliares del crédito, agencias de gobierno y otras instituciones financieras, para aquellos sectores empresariales que requieren de una alternativa diferente de lo que ofrece la banca comercial tradicional, han surgido algunas entidades de financiamiento y promoción que apoyan a la micro y pequeña empresa, entre las cuales se destacan las siguientes:

1) Arrendamiento financiero

a) Definición: El arrendamiento financiero es "el contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso o goce temporal en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales, por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos." (NAFIN 1992:84)

Este tipo de arrendamiento ha surgido como una magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo, ya que no sólo se obtiene el uso o goce temporal del bien, sino que además se adquiere la propiedad. Los bienes susceptibles de ser arrendados

son: maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para hotelería, inmuebles y otros.

Al vencimiento del contrato, una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, la arrendataria deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

- * Que se transfiera la propiedad de los bienes objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor de mercado.

- * Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, mediante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.

- * A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

b) Tratamiento fiscal: Con respecto al tratamiento de las opciones señaladas para el término del contrato, en caso de que se transfiera la propiedad del bien por el pago de una cantidad determinada, o por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción seleccionada se considerará como complemento del monto original de la inversión y, este complemento se deducirá en los años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

En caso de que se opte por obtener participación (utilidad) por la enajenación de los bienes a terceros, se deberá considerar como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación en la venta.

En este tipo de arrendamiento se marca la diferencia entre el capital y los intereses, puesto que los segundos serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario, de acuerdo con los artículos 7A y 7B de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

El IVA de la operación de arrendamiento, se liquidará tomando como base el monto original de la inversión (determinada de acuerdo al artículo 48 LISR), y se pagará al momento de la firma del contrato; respecto al IVA de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

c) Costo financiero: El costo financiero de la operación comprende, la comisión de apertura que cobran las arrendadoras financieras (entre .5 y 2% aproximadamente) y una o más rentas de depósito, práctica que se ha generalizado.

La opción de compra va del 1 al 5% que se paga al momento de facturarse el bien al término del contrato.

Finalmente cabe mencionar que los pagos periódicos o rentas, estén sujetos a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CPP, CETES o aceptaciones.

2) Arrendamiento puro

a) Definición: Mediante el contrato de arrendamiento puro, la arrendadora otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo a la parte arrendataria, la cual paga una renta periódica.

b) **Tratamiento fiscal:** Las erogaciones por concepto de rentas constituyen efectivamente un gasto que se podrá deducir, de acuerdo al bien de que se trate, según la Ley del Impuesto sobre la Renta, siendo generalmente del 100%, y como una excepción los vehículos no utilitarios que no son deducibles.

Al término del contrato de arrendamiento, la arrendataria devuelve el bien a la arrendadora, y ésta procede a venderlo a un tercero o a la propia arrendataria, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

3) Factoraje financiero

a) **Definición:** En el contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero (factor) compra la cartera de su cliente (cedente), quien a su vez es proveedor de bienes y/o servicios, después de hacerle un estudio de crédito por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar en cualquiera de las siguientes modalidades:

* Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).

* Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso). (NAFIN 1992:88)

Existen distintos tipos de factoraje:

1) Factoraje de cuentas por cobrar. Se refiere a la cesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivados de su operación habitual.

2) Factoraje a proveedores. Se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia, con el objeto de apoyar a sus proveedores. La empresa de factoraje adquiere los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago. La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero. De esta manera, el proveedor recibe su pago de contado, y el cliente no altera sus políticas de crédito.

3) Factoraje internacional. Se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación. El exportador o cedente es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación del servicio a un deudor en el extranjero y el importador o deudor es quien se obliga a pagar la factura emitida por el exportador, generalmente denominada en divisas.

b) Costo financiero: El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos que son: los honorarios por apertura de línea, el valor de descuento y la comisión por custodia, administración y cobranza.

4) Fianzas

a) Definición: El contrato de fianza es aquél mediante el cual, una persona (afianzadora) se compromete a pagar por el deudor si éste no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

En principio, se puede garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado o deudor. Existen diversos tipos de fianzas, pero la que aquí nos ocupa es la fianza de crédito, que se origina por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por Casas de Bolsa, créditos otorgados por organismos del fomento a la vivienda, crédito otorgados e intermediados por el sistema bancario.

La fianza se vuelve exigible si en una fecha determinada el fiado no cumple con su obligación, y tal incumplimiento es lo determinante para que el acreedor, beneficiario de la fianza, esté en posibilidad legal de exigir su pago o cumplimiento. A esta posibilidad de cobro se le llama exigibilidad.

El contrato de fianza no constituye una fuente de financiamiento para las empresas, sin embargo, aquí se consideran porque tienen una función auxiliar en las operaciones crediticias.

b) Costo financiero: El costo financiero de la fianza es la prima, que es la contraprestación que da el solicitante de la fianza (fiado, beneficiario o tercero) a la afianzadora a cambio de que ésta garantice el cumplimiento de una obligación determinada, si el deudor no la cumple. El monto de las primas no es arbitrario, sino que se regula por el artículo 86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

5) Almacenes Generales de Depósito

Al igual que la fianza, los almacenes son considerados como organizaciones auxiliares de crédito, por disposición expresa de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. No constituyen propiamente una fuente de financiamiento.

a) Definición: Los Almacenes Generales de Depósito tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Entre sus actividades principales están las de transformar las mercancías depositadas, expedir certificados de depósito de mercancías en tránsito, transportar mercancías entre sus almacenes, certificar la calidad de la mercancía y valorarla para constancia en el certificado, anunciar la venta por cuenta del depositante, empacar y envasar las mercancías.

Existen dos tipos principales de almacenes:

* El almacenamiento financiero destinado a graneros o depósitos especiales para semillas o demás frutos, así como el depósito de mercancías importadas con impuestos ya pagados.

* Los almacenes fiscales que además de estar facultados en los términos antes señalados, también lo están para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

6) Uniones de Crédito

Dada la complejidad para acceder a los créditos que ofrecen las instituciones bancarias y en virtud de los problemas de solvencia que aquejan a los micro y pequeños empresarios, éstos han optado por asociarse para constituirse como Uniones de

Crédito. Estas asociaciones proporcionan mayores posibilidades a los empresarios de acceder al financiamiento, que las que tendrían aisladamente. Por esta razón, estos organismos han cobrado gran popularidad en los últimos años.

a) **Definición:** Son organizaciones auxiliares del crédito, constituidas como sociedades anónimas de capital variable, que agrupan a personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas empresas) dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales, industriales o mixtas, y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios.

Persiguen, a través del trabajo en grupo, mejorar su capacidad de negociación en los mercados financieros y obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos.

Los beneficios que más frecuentemente se obtienen son:

- * Facilitar el uso del crédito a los socios.
- * Prestar garantía o aval a sus miembros en los créditos que éstos contraten con otras instituciones.
- * Otorgar a sus socios los descuentos, préstamos y créditos de toda clase, reembolsables en un plazo no superior a 5 años.
- * Promover la organización y administración de empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- * Encargarse de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados. (González 1994:51)

3.4. APOYO GUBERNAMENTAL

En los últimos años, el Gobierno Federal ha intensificado los esfuerzos para lograr el desarrollo económico del país de manera más equitativa y uno de los puntales de la economía nacional está representado por las micro y pequeñas empresas.

En tal sentido, la Federación formalizó dos programas gubernamentales básicos que contienen las políticas a desarrollar:

1. El Plan Nacional de Desarrollo
2. El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Uno de los objetivos de estos planes es "apoyar el crecimiento económico con estabilidad e impulsar la integración de las actividades industrial, comercial y financiera para generar un mayor nivel de bienestar social." (NAFIN 1992 b:104)

Para lograr tal transformación, el Gobierno Federal se ha centrado en el fomento de los sectores privado y social para lograr un crecimiento equilibrado del país. En este proceso de cambio, el apoyo a la micro y pequeña empresa tiene un lugar destacado por el alto potencial de desarrollo económico, especialmente en la captación de mano de obra y por el efecto multiplicador que tiene sobre la producción, principalmente sobre el ingreso.

Los apoyos para la micro y pequeña empresa se han organizado por dos vías:

* La vía de nuevas regulaciones a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

* La vía financiera a través de Nacional Financiera, S.N.C. y del Banco Nacional de Comercio Exterior, se tratará con mayor amplitud en los siguientes apartados.

La primera medida concreta que tomo el gobierno federal para impulsar a las empresas motivo de este trabajo, fue el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña de 1985.

Este programa se proponía incrementar el promedio de eficiencia de las pequeñas y medianas empresas, mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos. Además, intentaba mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios de las pequeñas y medianas empresas para incrementar su integración eficiente al mercado interno y al de exportación.

Algunas de las políticas aplicadas en este programa fueron: promover organizaciones colectivas para obtener mejores condiciones de compra, insumos y maquinaria, impulsar el desarrollo tecnológico de las empresas, promover el uso de asistencia técnica, programas de capacitación para la administración y la productividad, etc.

Desafortunadamente, al amparo de este programa se encubrieron empresas mayores que captaron los beneficios originalmente destinados a las empresas menores, en detrimento de éstas. Por tal motivo, en enero de 1988 se publicó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria. Entre sus finalidades principales estaba el simplificar los procedimientos

administrativos para la creación de microindustrias, y el establecimiento de estímulos económicos para el surgimiento de otras nuevas.

Posteriormente, a mediados de 1991 se crea el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, en donde se señala que las empresas clasificadas como micro industria e industria pequeña, tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.

Las características principales del Programa radican en que promueven la constitución de consorcios, el fomento de uniones de crédito a través de reglas más flexibles para su operación y un más alto nivel de apalancamiento y un programa para fomentar la tecnología a través del Centro de Investigación Gubernamental (Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial), que dan asistencia a los empresarios en el desarrollo de productos, adaptaciones de tecnología, selección de maquinaria, control de calidad y empaque. Desde luego, la "subcontratación" ha recibido un mayor énfasis pues se supone que contribuirá al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas sobre una base más amplia.

Por otra parte, con la promulgación de la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria, se definen una serie de medidas tendientes a canalizar el apoyo del Gobierno Federal de este sector, coordinando la aplicación y cumplimiento de la misma a la Secofi.

Como principal ayuda, hasta ahora se creó una ventanilla única para atender todos los trámites de inscripción y registro de la micro industria en la misma Ley, destacando en ella los siguientes conceptos:

* Se solicita la elaboración de un padrón de los micro industriales que deseen participar en este Programa para poder ejecutar las ayudas planteadas, haciendo énfasis en que no puede haber extranjeros.

* Se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento a la Micro Industria, cuyo objeto es impulsar el desarrollo de las empresas micro industriales y simplificar los trámites administrativos de registro, autorización y cumplimiento de obligaciones.

* Se menciona que se concederá a los micro industriales los estímulos fiscales suficientes, a través de un paquete especializado, adecuado a sus necesidades y características particulares, sin que a la fecha se haya elaborado.

* Se menciona también que a través de mecanismos crediticios acordados con el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo, se fomentará el desarrollo a nivel nacional, para que exista liquidez suficiente y se pueda realizar la inversión necesaria, apoyos que se canalizan a través de Bancomext y Nafin.

3.4.1. NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN) fue creada en 1934, como una nueva banca de desarrollo empresarial. A través de los años, ha vivido diferentes etapas que se caracterizan por diferentes estrategias políticas económicas y prioridades gubernamentales, realizando las siguientes acciones:

1934 Fue principalmente una institución financiera del Estado que colocó los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores.

1937 Emitió por primera vez sus propios títulos financieros y realizó otras actividades y operaciones similares.

1940 Se asignó a la Institución la función de banca de fomento, y desde entonces operó como promotora del desarrollo industrial y participó activamente en el financiamiento de grandes obras de infraestructura del Gobierno Federal y en la promoción de empresas paraestatales.

1950 Intensifica la canalización de financiamiento a la industria, particularmente a la básica.

1953 Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (Fogain). Apoya a las pequeñas y medianas empresas por medio de créditos preferenciales con bajas tasas de interés, a través de la banca comercial o uniones de crédito.

1967 Fondo de Estudios y Proyectos (Fonep). Financia estudios de evaluación de proyectos.

1970 Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (Fidein). Promueve la creación de nuevas empresas, a través de operaciones de capital de riesgo.

1978 Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (Pai). Coordina los diversos programas de crédito existentes y promueve interrelaciones con instituciones tecnológicas.

1989 Nafin reasume su promoción a las pequeñas y medianas empresas, a través de la concentración de las funciones de todos los fondos en una sola ventanilla, y cambia las operaciones de crédito directas por operaciones de descuento.

1991 Consolidación del programa anterior de reestructuración.

1992 en adelante. Apoyo al impulso para el desarrollo de la empresa.

(Ruiz et al 1992: 22 y Espinosa 1993: 45-47)

Desde hace 2 años, Nafin cuenta con seis programas que cubren con gran flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados. Estos programas que cubren las prioridades que desean respaldar son:

1. Modernización

Mediante este programa se apoya a empresas medianas y grandes que reorientan su estructura, procesos productivos y de comercialización, para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad. Se proporcionan créditos y garantías para la inversión de maquinaria, equipo e instalaciones, así como recursos para cubrir necesidades de capital de trabajo permanente.

2. Desarrollo Tecnológico

Se otorga financiamiento y garantías a mediano y largo plazos, y asistencia técnica para la asimilación, adaptación, investigación y desarrollo tecnológico de productos industriales; además, la prestación de servicios técnicos, su transferencia, comercialización y utilización.

3. Infraestructura Industrial

El objetivo es descentralizar y localizar mejor la planta productiva. Participan principalmente las empresas o los promotores que compren, vendan o construyan naves o parques industriales, con todo tipo de servicios (comunicaciones, transportes, etc.)

4. Estudios y Asesorías

Se financia la formulación de estudios de viabilidad y de preinversión, para sustentar técnicamente la planeación y la ejecución de proyectos productivos, que fortalezcan la capacidad de gestión empresarial y hagan posible el acceso a otros programas de apoyo.

5. Mejoramiento del Medio Ambiente

Otorga apoyo financiero y garantía para las inversiones encaminadas a la prevención, control y erradicación de la contaminación; también a las empresas que produzcan equipo anticontaminante o para lograr un consumo menor de agua y energéticos.

6. Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

El objetivo de este programa es apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa con esquemas de créditos que se ajusten a los requerimientos particulares de ellas. A raíz de la "consolidación" de Nafin, como banca de segundo piso, se creó una red de intermediarios especializados, a través de los cuales se canalizan los recursos financieros a los estratos de la micro y pequeña empresa. En tal virtud, los mismos intermediarios participan activamente en los procesos de evaluación de los requerimientos crediticios, convirtiéndose en agentes de cambio y modernización de las empresas. (Espinosa 1993: 65)

La red de intermediación financiera de Nafin, está integrada por diversas instituciones que ya se analizaron en páginas anteriores. Las principales son:

a) Arrendadoras Financieras. El arrendamiento financiero disminuye las garantías que se requieren en los créditos refaccionarios bancarios, debido a que la arrendadora es propietaria del bien arrendado, lo que simplifica el proceso de adjudicación del mismo en caso de incumplimiento del acreditado.

b) Empresas de Factoraje. Aquí el intermediario, en lugar de evaluar la capacidad de pago de la micro o pequeña empresa para el otorgamiento del crédito, establece su financiamiento en función de la empresa que le otorgó el contrarrecibo de pago a sus productos y servicios, que normalmente son de menor tamaño. Adicionalmente, esta figura disminuye los requisitos tanto de documentación como de garantía de este estrato de empresas.

c) Uniones de Crédito. Representan un esquema interesante de asociación, dado que su capital se conforma con la aportación de recursos de los propios empresarios que son socios, los cuales, la mayoría de las veces pertenecen a la misma rama o actividad económica. Así, la Unión puede multiplicar su capacidad de apoyo financiero a los socios, utilizando recursos y programas crediticios de la banca de fomento, en virtud de que la Unión se constituye en intermediario.

d) Entidades de Fomento. Con la constitución de los fideicomisos de fomento, se permite a los micro y pequeños empresarios tener acceso al financiamiento con los recursos de Nacional Financiera, y al mismo tiempo atenúan el problema de insuficiencia de garantías ante la banca comercial. En 1987 Nafin los incorporó como intermediarios financieros directos en favor de las microempresas. Así mismo, tienen la tarea de otorgar capacitación y asistencia técnica a microempresarios.

e) Sociedades de Ahorro y Préstamo. Estas sociedades se constituyen para estimular y difundir entre la población la cultura del ahorro y proporcionar una alternativa más de financiamiento. A través de las cajas de ahorro, es posible otorgar créditos de forma sustancialmente simplificada para atender necesidades financieras pequeñas en monto, y de corto plazo, sin trámites burocráticos y con una recuperación muy eficiente, dado el compromiso moral que existe entre los empresarios socios y la Sociedad de Ahorro y Préstamo.

f) Bancos. Los bancos comerciales son el principal intermediario de Nacional Financiera en cuanto a los recursos a la micro, pequeña y mediana empresa. Nafin cuenta con esquemas a muy largo plazo para financiar en tales bancos, los gastos e inversiones correspondientes para facilitar la tarea.

El siguiente esquema presenta de manera resumida las diversas condiciones que ofrece NAFIN en su programa denominado PROMYP:

**PROGRAMA DE DESCUENTO DE NACIONAL FINANCIERA
EN APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

Programa	Objetivos	Características	Tipo de Crédito
PROMYP	<p>Proveer la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal y su integración a las cadenas productivas y comerciales.</p>	<p>Los apoyos del PROMYP se otorgan para capital de trabajo, incluyendo la movilidad de líneas revolventes, para la compra de maquinaria y equipo e instalaciones físicas, así como la reestructuración de pasivos con el crédito hipotecario industrial. Este Programa cuenta con instrumentos, como el Fideicomiso Especializado en el Apoyo a la Microempresa, las entidades de fomento para agilizar la aplicación de los recursos al sistema empresarial.</p>	<p>Habilitación o avío. Maquinaria y equipo. Instalaciones físicas. Hipotecario industrial. Capital de Trabajo. Activos fijos.</p>

Fuente: Guía para la Formación y el Desarrollo de su Negocio (NAFIN:1992 b)

3.4.2. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior ha instrumentado programas específicos para la pequeña y mediana empresa, para que éstas logren fortalecer su estructura y competitividad en el ámbito del comercio exterior.

Las empresas que Bancomext apoya con sus programas, son aquéllas cuyas ventas anuales sean hasta de dos millones de dólares.

Los beneficios específicos que se derivan de los programas son principalmente:

- * Mayor financiamiento a sus proyectos
- * Garantía automática a la banca comercial por los créditos otorgados con fondos Bancomext.
- * Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial que se otorgue a las empresas pequeñas y medianas.

Así, entre estos programas que ofrece, podemos mencionar los siguientes (NAFIN 1994 b:56,57):

- * Programa para preservar la competitividad interna: se otorga apoyo financiero a los productores nacionales para igualar las condiciones de financiamiento que ofrezcan los proveedores del exterior, y evitar así perder competitividad dentro del mercado nacional ante la competencia de empresas del exterior.
- * Programa de reestructuración de pasivos: se dirigen hacia las empresas exportadoras o aquéllas que sustituyen importaciones, y que pertenezcan a aquellos sectores considerados prioritarios en el marco del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el

Empleo (PECE). Como requisito de acceso a este programa, se exige demostrar un cambio estructural en las empresas o la modernización de sus plantas productivas.

* Tarjeta exportadora: facilita el crédito de capital de trabajo de forma inmediata, a través de la ágil evaluación del crédito. El propósito de este instrumento es canalizar el crédito de manera masiva e incentivar la participación de la banca comercial en el acrecentamiento de empresas pequeñas y medianas.

* Garantías: cubre el riesgo de falta de pago que enfrenta la banca comercial por los créditos que otorgan a empresas pequeñas y medianas. Cubre hasta el 70% de los créditos para capital de trabajo que se otorgan con la tarjeta exportadora.

* Agrupación de empresas para consolidar la oferta exportable: apoyan a empresas para que alcancen economías de escala acordes con la dinámica de los mercados, lo que les permitirá disminuir los costos de producción a niveles competitivos mundialmente. Se fomenta la agrupación de empresas pequeñas y medianas que fabriquen productos similares, para que puedan cumplir con los requerimientos de volumen y precio de los grandes consumidores del exterior.

3.5. EL MERCADO DE VALORES

La Bolsa de Valores es un mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de particulares, sociedades mercantiles y del estado, en el libre intercambio de valores, dentro de las reglas establecidas tanto por este último como por los intermediarios que participan en el propio mercado.

Las acciones son títulos que representan una parte proporcional del capital de las empresas. Las empresas emiten acciones con varias finalidades, el principal motivo es el de aumentar el capital social, aunque pueden también ser emitidas con el fin de vender la empresa, es decir, traspasar la propiedad de la misma a nuevos accionistas; así mismo, pueden ser emitidas con el fin de capitalizar las utilidades generadas por la propia empresa, mediante el decreto de un dividendo que será pagado con acciones nuevas de la empresa.

El destino de los fondos provenientes de una emisión de acciones con el propósito de incrementar el capital social, puede ser preferentemente algún proyecto de expansión, la construcción o adquisición de alguna planta industrial, aunque pueden también ser destinados a la liquidación de pasivos; cuando una emisión de acciones tiene como fin el traspasar la propiedad de la empresa, los fondos obtenidos de la emisión son destinados a la liquidación del importe de la parte proporcional del capital a los antiguos propietarios.

Cuando una empresa se inscribe en la bolsa de valores, obtiene las siguientes ventajas:

- *Mayor facilidad de crecimiento en el caso de que la oportunidad de crecimiento rebase los recursos generados por la empresa y los niveles aceptables de apalancamiento.

- *Proporciona liquidez a los accionistas.

- *Mayor valor de mercado a la acción (mayor confianza).

- *Democratización del capital.

- *Estímulo y presión para profesionalizar la administración de empresas.

***Mayor imagen y prestigio.**

El Mercado de Valores es un mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de valores, el cual pertenece al Sistema Financiero Mexicano.

Dentro de este mercado se distinguen dos grandes sectores:

***Mercado de capitales.**

***Mercado de dinero.**

Ambos sectores difieren en el tipo de inversión. El primero son inversiones a mediano y largo plazo, y el segundo se caracteriza por ser inversiones a corto plazo.

En el Mercado de Capitales se encuentran los conceptos de renta variable y renta fija. Renta variable es la que agrupa a los instrumentos cuyo rendimiento no se conoce. Renta fija es la que agrupa a todos los instrumentos que tienen un rendimiento y condiciones de pago preestablecidas.

Los instrumentos o valores son documentos representativos de un derecho patrimonial. Dentro de los instrumentos del Mercado de Capitales están los siguientes:

***Renta variable:**

Acciones

***Renta fija:**

Obligaciones

Bonos de Indemnización Bancaria

Bonos Bancarios de Desarrollo

Bonos de Renovación Urbana

Dentro de los instrumentos del Mercado de Dinero encontramos los siguientes:

Cetes

Papel Comercial
Papel Comercial Extrabursátil
Aceptaciones Bancarias
Pagaré Empresarial Bursátil
Pagarés
Oro y plata amonedados

Sin embargo, para poder acceder a esta fuente de financiamiento, es necesario reunir una serie de requisitos, los cuales resultan complejos e incluso antieconómicos para los micro y pequeños empresarios; dadas sus características de bajos niveles de escolaridad y escasa capacitación gerencial (NAFIN-INEGI 1993:10), se ven impedidos en gran medida para utilizar los instrumentos antes mencionados.

No obstante, con el propósito de abrir el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, Nacional Financiera, de manera conjunta con otros intermediarios financieros, se propone en un futuro, garantizar "paquetes" de títulos bursátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados públicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo del financiamiento.

CAPITULO 4 PROBLEMATICA FINANCIERA

Carvajal, entre otros autores, afirma que la evidencia empírica revela que el financiamiento es un área en la que se percibe gran necesidad de ayuda externa, tanto financiera como de asesoría en general. (Carvajal et al 1990:150)

El autor argumenta que son cuatro los principales tipos de problemas de financiamiento: a) la disponibilidad de efectivo, b) el acceso al financiamiento, c) el manejo de cuentas por cobrar y d) la reposición de activos.

En tanto que las microempresas hacen uso intensivo de mano de obra y materia prima, sus necesidades financieras se enfocan primordialmente en términos de capital de trabajo, es decir, disponibilidad de efectivo.

Desafortunadamente, su capital fijo suele ser escaso y los montos que las entidades crediticias pueden prestarle están en función de la dotación de capital que posee. Por este motivo, la microindustria sufre una escasez crónica en relación a su valor productivo, lo que resulta en niveles elevados de autofinanciamiento, incluyendo préstamos de familiares, de amigos, y un nivel de producción inferior al potencial.

Agravando este problema, está el del acceso al financiamiento. En un estudio realizado por NAFIN (1992a:113), se reporta que la mayoría de las empresas en promedio están mal preparadas para requisitar y tramitar financiamientos externos,

principalmente por desconocimiento de las fuentes disponibles, trámites complejos, requisitos excesivos y por no contar con la información financiera adecuada.

El 68% de las empresas encuestadas en el estudio (NAFIN 1992a:113), señalan como principales problemas para obtener financiamiento, los trámites elevados y el burocratismo entre otros.

A continuación se presenta un panorama general de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas industrias, en relación con los diversos medios de financiamiento disponibles tratados en el capítulo anterior.

4.1. PROBLEMÁTICA CON LOS FONDOS PRIVADOS

Como ya se ha citado antes, la obtención de crédito es el área más problemática para la microempresa en México, ya sea debido al pequeño volumen de sus operaciones, a la poca solvencia de sus instalaciones, a su condición jurídico-legal, o al usual desconocimiento y complejidad de los trámites necesarios; por estos y otros motivos, la inmensa mayoría de los microindustriales no consideran viable la posibilidad de un crédito bancario formal.

Además, por parte de los bancos, con frecuencia se esgrime el argumento de escasez de fondos para préstamo y el temor a correr riesgos con empresas no muy sólidas.

Por estas razones, a pesar de los programas de apoyo de NAFIN, el microempresario se ve forzado a financiar sus operaciones recurriendo a los fondos privados, los cuales resultan insuficientes y además se fomenta una gran inestabilidad.

Por la naturaleza misma del financiamiento privado, no es posible sistematizar y estructurar esta fuente de recursos. Por tal motivo, los criterios de tasas, plazos, montos, garantías y otros, quedan al arbitrio de los contratantes. Esta situación coloca a los empresarios en desventaja para la negociación, puesto que en la medida en que su necesidad sea más urgente, el prestamista está en posibilidades de imponer condiciones altamente desfavorables para el empresario.

Además, las fuentes privadas escapan al control de las políticas económicas y nunca podrán considerarse como un recurso constante y general disponible. Siempre ocuparán el lugar de un financiamiento informal, sujeto a las posibilidades individuales de cada empresario, para conseguir o no el financiamiento necesario.

4.2. PROBLEMATICA CON LA BANCA

En una publicación reciente de NAFIN (1993a:6) se afirma que: "los problemas de financiamiento de la micro y pequeña empresa pueden ser cruciales en algunos momentos del desarrollo de su vida empresarial. Particularmente en el momento inicial, cuando se decide crear la empresa; después durante las fases de crecimiento y expansión, ya que su inadecuada estructura financiera resulta insuficiente para soportar el financiamiento de

inversiones y muchas veces aún las necesidades de capital circulante. Igual ocurre cuando la empresa decide reestructurarse o reconvertir sus actividades productivas y el proceso le exige fuertes inversiones; en el momento que decide realizar una investigación y el desarrollo posterior de nuevos productos o procesos."

A continuación se van a analizar algunos de los aspectos relacionados con el financiamiento crediticio bancario de la microindustria.

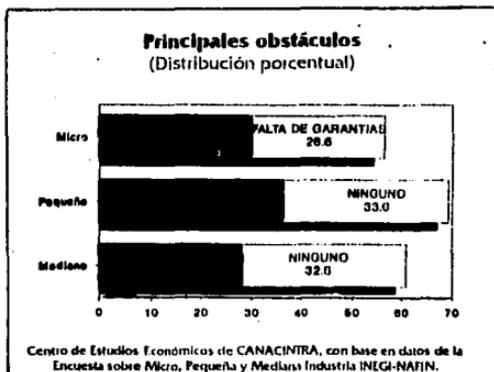
4.2.1. DIFICULTAD PARA LA OBTENCION DE CREDITOS

La complejidad en el acceso al crédito es una queja reiterada que afecta al microempresario, y que el grado de afectación se agrava en la medida en que los establecimientos son menores.

La solicitud de los créditos implica presentación de escrituras, poderes, y otros instrumentos legales, con redacciones especializadas. También requiere información financiera, proyecciones, referencias bancarias, garantías personales, historial crediticio y un programa bien organizado de utilización del préstamo en caso de que éste sea concedido.

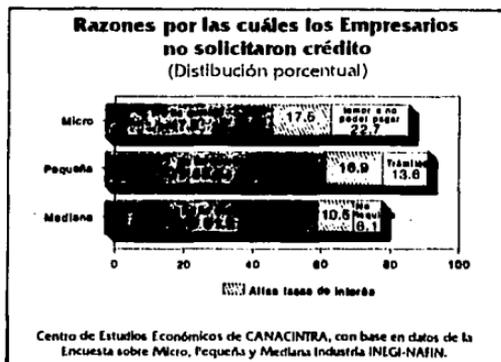
Por ello se requiere simplificar los trámites y procedimientos para acceder al financiamiento, tanto más, cuanto que representan un obstáculo mayor para la microindustria, incluso superior a la falta de garantías. (Ver Gráfica 3)

Gráfica 3.



Si sumamos la complejidad en los trámites y la falta de oportunidad en la asignación de los recursos, al hecho de las altas tasas de interés cobradas en la asignación de los créditos, obtenemos un desinterés por acceder al crédito, más basado en la falta de beneficios reales que en la necesidad de recursos por parte de la empresa.

Gráfica 4.



4.2.2. ALTAS TASAS DE INTERES

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

En el estudio realizado por Carvajal (Carvajal 1992:97) en una muestra importante de microempresas, se reveló que los préstamos relativamente grandes (3 salarios mínimos o más) destinados a la compra de materiales y con período de vencimiento superior a seis meses, tienden a pagar tasas de interés inferiores que las de los préstamos pequeños.

La incidencia del pago de intereses abusivos, disminuye ligeramente en las empresas mejor establecidas, de igual manera que los empresarios con educación formal y mayor preparación, suelen obtener no sólo créditos más altos sino también condiciones más favorables.

4.2.3. PLAZOS DE PAGO

En gran parte debido a la poca estabilidad económica del microindustrial, que lo convierte en agente de gran riesgo, el plazo más frecuentemente aceptado es de doce meses, o menos. De modo que el largo plazo no suele ser viable en el desenvolvimiento financiero de la microindustria mexicana, a juzgar por los resultados analizados en diversos estudios.

No obstante la poca variación en el vencimiento de los préstamos, cabe indicar que parece existir una asociación positiva entre cantidad y plazo. Mientras que los préstamos de hasta tres salarios mínimos suelen vencer a los seis meses, los créditos inferiores tienen vencimientos a más corto plazo.

Sin embargo, la mayoría de los microindustriales no tienen una educación formal ni la habilidad para negociar condiciones más favorables de los créditos, por lo que tienen que acudir al financiamiento privado, el cual resulta con frecuencia insuficiente.

4.2.4. GARANTIAS INSUFICIENTES

Quizás la mayor fuente de riesgo que representa un préstamo a la microempresa, no estriba en el incumplimiento del pago en sí, sino más bien a la falta de recursos que pudieran incautarse de no cumplirse los pagos.

La microempresa, por definición, es pobre, de lo contrario, no sería microempresa. Por lo tanto, no sorprende que el principal recurso del microindustrial es el aval personal o de algún familiar. Son pocos los casos en que se concede un crédito con la propia garantía del negocio.

4.3. PROBLEMATICA CON LOS GRUPOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

Ante la serie de dificultades que presenta el financiamiento bancario, se ha diversificado el crédito a través de una red de organizaciones auxiliares del crédito, tal como se describió en el capítulo anterior.

En este contexto, no sólo la banca, sino las arrendadoras, las empresas de factoraje, las uniones de crédito, etc. han unido sus esfuerzos para apoyar a la microindustria en un afán de conservar esa importante fuente de empleos.

En general, estas organizaciones otorgan condiciones de financiamiento más favorables; sin embargo, las micro y pequeña empresas tienen dificultades para acceder a estas nuevas alternativas de financiamiento por diversas razones: a) una gran debilidad en su capacidad negociadora ante el sistema financiero, b) complejidad en los trámites, c) los costos financieros son muy altos en algunos casos.

La complejidad de los trámites y el exceso de requisitos, resultan casi insalvables para los microempresarios. Como ejemplo de esto cabe citar algunos de los requisitos que exigen los intermediarios.

En el factoraje se requiere: llevar una solicitud de línea de factoraje al factor, anexando una relación de los clientes a ceder; además, recabar los poderes para actos de dominio de la persona que se vaya a obligar por el cliente, puesto que es una operación de compraventa de derechos; después, la firma de un contrato nominativo que regula las relaciones del cliente con el factor, y finalmente, firma de contratos de cesión por cada operación que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.

Además de los numerosos requisitos, el costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos: a) los honorarios por apertura de línea, b) el valor de descuento, c) la comisión por custodia, administración y cobranza. Un costo muy elevado y complejo para la microempresa.

Por lo que refiere a los Almacenes Generales de Depósito, el costo global es muy alto, pues abarca el almacenaje (una cantidad al millar por mes o fracción, sobre el valor normal de la

mercancía, más el total de los impuestos); el seguro (igual que el monto de almacenaje); cargo único, que es el porcentaje sobre el monto total de los impuestos por cada internación y por única vez, y por último, las maniobras, según las tarifas convencionales vigentes.

4.4. PROBLEMATICA CON EL APOYO GUBERNAMENTAL

Como se citó en el capítulo anterior, los dos programas básicos de apoyo a la micro y pequeña empresa por parte del Gobierno, se ofrecen a través de Nafin y de Bancomext.

Estructuralmente, ambas instituciones ofrecen excelentes programas de desarrollo. En los últimos años, se han centrado muy especialmente en este sector empresarial, a diferencia de lo que ocurría en décadas pasadas.

Sin embargo, existe un problema que no ha sido posible atacar de raíz, y que consiste en la falta de difusión en la información. Clemente Ruiz afirma: " En general, existe un desconocimiento casi total de los programas gubernamentales, lo que da muestra de que la política de información de las instituciones públicas es deficiente." (Ruiz et al 1993:46)

En este sentido, es necesario un reenfoque por parte de la política gubernamental, puesto que en términos generales existe, en primer lugar, desconocimiento, a lo que se debe agregar un complicado aparato de oficinas que obstaculiza el flujo de información necesario para que los programas resulten

funcionales. Es preciso que se transformen estas instituciones, con el fin de que efectivamente cumplan con su tarea de apoyo y promoción.

4.5. PROBLEMÁTICA CON EL MERCADO DE VALORES

En algunas publicaciones de Nafin se considera al mercado de valores como una fuente de financiamiento alternativo para las micro, pequeñas y medianas empresas (Nafin 1992a:3).

"Con el propósito de abrir el acceso de las micro pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, Nafin, de manera conjunta con otros intermediarios financieros, podrá garantizar "paquetes" de títulos bursátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados públicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo del financiamiento." (Totora 1993:6)

No obstante lo anterior, el número de micro y pequeñas empresas que estarían realmente en condiciones de acceder a este mercado sería muy reducido, si se toman en cuenta las características de las empresas y de los empresarios, que ya se han discutido antes. Esto es, el bajo nivel de preparación de los empresarios, pero sobre todo, el bajo capital de que disponen, y la naturaleza conflictiva de la actividad financiera microempresarial, donde no existe una planificación racional y el uso ordenado de recursos, sino desorden en las labores cotidianas del microempresario, cuyo desenvolvimiento a menudo

ineficiente y tardío, ocasiona los problemas que amenazan no sólo la estabilidad de su negocio, sino también su propia supervivencia.

De esta manera, se puede inferir que el microempresario en general, estará imposibilitado para satisfacer la serie de requisitos necesarios para acceder al mercado de valores. Por ejemplo, el artículo 14 de la Ley del Mercado de Valores indica que, "para obtener y, en su caso, mantener la inscripción de los valores en la Sección de Valores, los requisitos son los siguientes:

I. Que exista solicitud del emisor.

II. Que las características de los valores y los términos de su colocación les permitan una circulación que sea significativa y que no cause perjuicio al mercado.

III. Que los valores tengan o puedan llegar a tener una circulación amplia en relación con la magnitud del mercado de la empresa emisora.

IV. Que se prevea dentro de lo negociable, la solvencia y liquidez de los emisores."

Para que una empresa sea sujeta de colocación de acciones en el Mercado Mexicano de Valores, se requiere en primer término, que presente a través de alguna casa de bolsa, la documentación e información necesaria a la Bolsa Mexicana de Valores y a la Comisión Nacional de Valores.

Paralelamente, el empresario debe presentar la siguiente documentación, cuya complejidad quedará de manifiesto, con sólo unos ejemplos:

*Solicitud por escrito. Nombre y personalidad del representante de la sociedad emisora, debiendo acreditar su personalidad mediante poder inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio; número y características de las acciones representativas del capital social; denominación del intermediario autorizado por la emisora para promover y tramitar la solicitud ante la Comisión Nacional de Valores, así como nombre del representante legal del intermediario, etc.

*Documentación e información de carácter jurídico. Copia del acta de la sesión del consejo de administración de la sociedad en la que se haya acordado inscribir las acciones en el Registro Nacional de Valores; un informe de los créditos celebrados en los que se establezca la obligación de conservar determinadas proporciones de la estructura financiera de la sociedad o se limite en alguna forma el reparto de dividendos, etc.

*Documentación e información de carácter económico. Es un estudio técnico-económico de la sociedad emisora, elaborado por una institución de crédito o profesionista independiente, que como mínimo deberá contener:

-Descripción de las actividades a que se dedica la emisora, más otros datos.

-Número y ubicación de todas las plantas industriales, capacidad de producción, más otros datos.

-Estado que contenga en forma resumida los volúmenes de producción y de venta a precio de costo, que comprenda los últimos tres ejercicios sociales y otros datos más.

-Informe acerca del suministro de las materias primas utilizadas además de otras especificaciones.

-Señalar el mercado de los productos de la sociedad emisora, con especificaciones múltiples del mercado.

-Asistencia técnica que reciba la sociedad emisora y copias del contrato.

-Destacar el número total de sus trabajadores (sindicalizados y de confianza).

-Estructura organizacional. Organigramas y funciones.

-Planes de inversiones futuras.

-Objetivos que persigue la emisora con motivo de la colocación de sus acciones.

*Documentación e información de carácter financiero. Estados financieros de la sociedad sin consolidar, resumen de avalúos de activo fijo, relación de inversiones y otros valores, información sobre la situación fiscal de la sociedad, más otras especificaciones.

*Documentación e información de la oferta pública y la colocación de las acciones. Entre otros están: programa de colocación, número y características de las acciones, denominación del intermediario que fungirá como administrador de la colocación, período tentativo de la colocación, grado de diversificación y de distribución de las acciones, comisión del colocador, etc.

Por último, los costos en que incurre son muy altos, pues abarcan desde honorarios del colocador, que son variables, hasta cuotas de registro, pagos de servicios, honorarios de otros profesionales, etc.

Es indudable que el Mercado de Valores puede ser una opción deseable para aquellas empresas que se encuentran en expansión, con economías saludables y organización adecuada; sin embargo, para los cientos de micro empresas que se encuentran en niveles de subsistencia, resulta un recurso inalcanzable, impensable e imposible.

4.6. PROBLEMATICA DE LA COBRANZA INEFECTIVA

Un problema adicional que enfrenta el microempresario, es la dificultad con que se le pagan sus productos. En las últimas décadas, las operaciones mercantiles han sufrido severas crisis que han obligado a los industriales, de cualquier envergadura, a optar por vender sus productos otorgando créditos o dejar de vender. La segunda opción implicaría un camino gradual hacia la quiebra, y por ende, al optar por la venta a crédito, ha generado un serio problema de cartera vencida.

El microindustrial ha sufrido con mayor severidad este problema, porque por una parte, tiene que comprar sus insumos al contado, y vender sus productos a crédito, situación que genera problemas de liquidez difíciles de resolver.

CAPITULO 5 ACCESIBILIDAD DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS
EMPRESARIOS A LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO
DISPONIBLES (ESTUDIO DE CAMPO)

En reiteradas ocasiones se ha mencionado en esta tesis que uno de los problemas mas serios que enfrentan los micro y pequeños empresarios es el del financiamiento.

En diversos estudios realizados por instituciones como Nacional Financiera S.N.C. o el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C., se ha detectado que el problema de financiamiento se relaciona no sólo con la disponibilidad de efectivo, sino con los trámites y requisitos necesarios para obtener el financiamiento.

A través de las encuestas se ha ido detectando que la adecuada funcionalidad de los apoyos, depende, de manera fundamental, de un intensivo programa de difusión de la información y simplificación de los trámites.

En el presente capítulo se presenta un estudio de campo realizado en una muestra de micro y pequeños empresarios. Se les aplicó un cuestionario para que con sus respuestas, se pudiera detectar el grado de información y accesibilidad que tienen en relación con las fuentes de financiamiento disponibles en el país.

De la misma manera, en la encuesta se indaga acerca de la complejidad de los trámites necesarios para obtener algún tipo de financiamiento.

5.1. ANTECEDENTES

En abril de 1990, Nafin llevo a cabo un análisis regional de la estructura industrial por tamaño de empresa en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey. (Ruiz et al 1992:260)

En el estudio se detectó que las empresas habían sido seriamente afectadas por la crisis económica de los años 80, por lo que se propusieron programas de fortalecimiento para este sector empresarial. Se propuso que "el eje de la política de promoción debería fortalecer el apoyo institucional a la micro, pequeña y mediana empresa mediante crédito, inducción a la subcontratación y reforzando una amplia red de información. Estos elementos en forma combinada podrían lograr una perspectiva de crecimiento y competitividad." (Ibid)

En 1992, Nacional Financiera S.N.C. realizó un estudio de campo entre un número importante de micro y pequeños empresarios en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, para detectar las principales variables que intervienen en la problemática financiera de este sector. (NAFIN 1992a:112)

Entre los resultados arrojados por la encuesta, se encontró que:

1. "el 60% de las empresas en promedio, están mal preparadas para requisitar y tramitar financiamientos externos, principalmente por desconocimiento de los trámites y requisitos y por no contar con la información financiera adecuada."

2. "el 68% de las empresas señalan como principales problemas para obtener el financiamiento, los trámites elevados y el burocratismo."

3. "la falta de conocimiento de tipos de financiamiento de fondos de fomento es todavía más dramática, ya que el 42% contestaron no conocerlos." (NAFIN 1992 a:113)

En el año de 1993, Ruiz Durán y Kagami realizaron una investigación entre 129 micro y pequeñas empresas en el área metropolitana de la Ciudad de México, a fin de evaluar el potencial de desarrollo tecnológico de este sector empresarial (Ruiz et al 1993:47).

Entre otros resultados obtenidos en la encuesta, se encontró que el 98.4% de los encuestados no recibía incentivos gubernamentales, principalmente por falta de información sobre los mismos, por lo que sugieren reenfocar la manera como se divulgan estos programas. Los autores señalan que urgen nuevos planteamientos para desburocratizar la promoción de este segmento de empresas, mediante la instalación de centros de apoyo.

Los autores concluyen en su estudio que: "en esta perspectiva queda claro que es necesario un reenfoco por parte de la política gubernamental, puesto que en términos generales existe en primer lugar desconocimiento, a lo que se suma esquemáticamente un aparato gubernamental que inhibe el flujo de información." (Ruiz et al 1993:48)

5.2. JUSTIFICACION

Es evidente el gran interés del Estado en su labor de promoción del desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas, dado su carácter puntal en la economía nacional.

Esta promoción se ha enfocado principalmente al apoyo financiero que requieren las empresas, comprendiéndose dentro del término financiero, la necesidad de liquidez, la accesibilidad al financiamiento y la dificultad para realizar la cobranza.

Hasta el presente, se ha instrumentado una serie de programas de financiamiento y recursos que tienden a impulsar la labor de los micro y pequeños empresarios; en el capítulo 3 de este trabajo se presentaron ampliamente.

No obstante, en diversos comentarios y propuestas señalados en las publicaciones consultadas para la realización de este trabajo, surge constante y cada vez mas insistente, la necesidad de una amplia difusión de la información necesaria en torno a las fuentes de financiamiento antes mencionadas.

El presente trabajo tiene dos finalidades:

a) Detectar si un grupo de micro y pequeños empresarios cuenta con la información y accesibilidad necesarias a las fuentes de financiamiento disponibles.

b) Proponer medidas prácticas para facilitar la información y el acceso necesarios a las fuentes mencionadas.

Ha sido compleja y difícil la labor de las instituciones gubernamentales para implementar los mecanismos de apoyo tan necesarios para las micro y pequeñas empresas, sin embargo, los resultados no han sido totalmente satisfactorios, quizá entre otras causas, por la falta de información y la complejidad en los trámites. Este trabajo se justificará en la medida en que pueda colaborar para suplir las lagunas que hasta el momento se han presentado en materia de información.

5.3. METODOLOGIA

*Planteamiento del problema.

¿Los micro y pequeños empresarios tienen conocimiento suficiente y acceso a las fuentes de financiamiento no privado disponibles en México?

*Objetivo general.

Detectar si los micro y pequeños empresarios (MPE) tienen información acerca de las fuentes de financiamiento no privado disponibles en México y acceso a ellas.

*Objetivos específicos.

Detectar si los MPE tienen necesidades de financiamiento.

Detectar si los MPE conocen las fuentes de financiamiento no privado disponibles.

Conocer si los MPE han acudido a alguna de las fuentes de financiamiento no privado disponibles.

Verificar si los MPE han encontrado obstáculos para obtener algún tipo de financiamiento no privado.

*Hipótesis.

1. Los MPE tienen necesidades de financiamiento.
2. Los MPE no tienen suficiente información acerca de las fuentes de financiamiento no privado disponibles.
3. Los trámites para obtener financiamiento son muy complicados.

4. La falta de información y la complejidad de los trámites obstaculizan el acceso de los MPE al crédito.

***Definición de términos.**

1. **Financiamiento.** Obtención de los medios económicos para la ejecución de algún proyecto

2. **Financiamiento no privado.** Se refiere a las fuentes de financiamiento derivadas de leyes o instituciones del sistema financiero mexicano. Queda excluido de este término el financiamiento obtenido de familiares, amigos, empleados, proveedores o capitalistas de riesgo.

3. **Información.** Se refiere a la divulgación de los programas y/o medios existentes que pueden proporcionar financiamiento.

4. **Trámites.** Son los requisitos y procedimientos que deben cumplir los empresarios a fin de obtener financiamiento.

5. **Micro empresa.** La empresa que opera con un número de entre 1 y 15 trabajadores y ventas netas anuales de hasta N\$900,000.00

6. **Pequeña empresa.** La empresa que opera con un número de entre 16 a 100 trabajadores y ventas netas anuales de entre N\$900,001.00 y N\$9,000,000.00

7. **Empresa industrial.** También llamada "fabril", "manufacturera" o de "transformación", tiene como fin someter las materias primas a un proceso de fabricación para convertirlas en formas diversas, modificando mecánica o químicamente las sustancias iniciales, alterando su forma. (Poza 1987:69)

***Descripción de la muestra.**

En virtud de que el presente es un trabajo individual de investigación, y no cuenta con el respaldo de alguna institución oficial, se optó por seleccionar la muestra de micro y pequeñas empresas acudiendo a sus propietarios que son familiares, vecinos y conocidos de la autora. De esta manera, se tuvo acceso con menor dificultad a la información solicitada en el cuestionario aplicado a los propietarios de las empresas.

La muestra está integrada por 20 micro y pequeñas empresas industriales. Concretamente, consta de 14 empresas micro, y 6 pequeñas. En las primeras, el número de trabajadores varía desde 1 hasta 13, y en las segundas, desde 25 hasta 80 trabajadores.

Las ramas de actividades de las empresas estudiadas son:

* Taller mecánico-eléctrico:	1
* Fábrica de muebles de madera:	3
* Fábrica de muebles de aluminio:	1
* Fábrica de carnes frías:	2
* Editorial de libros y revistas:	2
* Molino de nixtamal:	1
* Taller de artesanías:	2
* Fábrica de tabiques:	1
* Fábrica de prendas de vestir:	2
* Panadería y pastelería:	2
* Fábrica de pinturas:	1
* Fábrica de papel:	1
* Fábrica de chocolates y dulces:	1

En el anexo 1 se presenta el directorio completo de las empresas encuestadas.

***Descripción del instrumento.**

La encuesta se basa en un cuestionario (Anexo 2) que debe ser contestado por los propietarios o administradores de las micro y pequeñas empresas de la muestra seleccionada. El cuestionario contiene reactivos de opción múltiple, preguntas de sí/no y preguntas abiertas. Se divide en dos temas generales: a) Datos sobre el empresario; b) Datos sobre la empresa.

a) Datos sobre el empresario. La información que se solicita se refiere a las variables de sexo, edad, escolaridad, ingresos, y voluntad de asociación.

b) Datos sobre la empresa. Los datos referentes a la empresa se han dividido en cinco temas: 1) Mano de obra; 2) Materia prima; 3) Producción; 4) Comercialización; 5) Financiamiento. Dentro del financiamiento se pregunta específicamente acerca de la información que poseen los empresarios en relación con las fuentes de financiamiento y acerca de la complejidad de los trámites para obtenerlo.

Adjunto al cuestionario va un anexo en el que se incluyen en una lista las diversas fuentes de financiamiento no privadas, con el propósito de que los empresarios informen en el cuestionario, cuál o cuáles de ellas ya conocen.

***Diseño de la investigación.**

La investigación que aquí se presenta es un estudio de campo, realizado en 17 micro y pequeñas empresas industriales del área metropolitana, 1 del estado de Veracruz, 1 del estado de Michoacán y 1 del estado de México (Toluca). Está basado en un cuestionario que fue contestado por los propietarios o administradores de las empresas, para detectar el grado de accesibilidad a las fuentes de financiamiento no privado disponibles en México y el grado de difusión de los programas.

Los resultados fueron recopilados y clasificados con base en los criterios de: a) datos del empresario, b) datos de la empresa, c) materia prima, d) producción, e) comercialización, f) financiamiento. Cada uno de estos criterios comprende diversas variables específicas.

***Condiciones de aplicación.**

La autora acudió al domicilio de las empresas, previa cita concertada, en la cual solicitó una entrevista a los propietarios de las mismas, explicando el propósito del trabajo.

Se entrevistó a los propietarios o administradores, con base en las preguntas del cuestionario. Se escribieron las respuestas y algunas anotaciones de los comentarios adicionales de los empresarios.

En general, la información fue proporcionada objetivamente. Sin embargo, en lo referente a los ingresos de la empresa, invariablemente hubo reticencia y en ocasiones se proporcionaron datos notoriamente falsos o no se obtuvo respuesta alguna.

Cabe señalar que la mayoría de los empresarios solicitaron una certidumbre de que la encuesta tenía propósitos únicamente escolares, porque manifestaban el temor de que se tratara de una investigación de la Secretaría de Hacienda; en tal caso no estarían dispuestos a proporcionar la información.

En el caso de las empresas foráneas (de Veracruz, Michoacán y Toluca), se trata de conocidos que tienen residencia en el Distrito Federal.

5.4. RESULTADOS

Las respuestas de los cuestionarios se transcribieron a una matriz, en la que horizontalmente se clasificaron las empresas por el número de trabajadores con que cuentan en orden ascendente, es decir, desde las que tienen un trabajador hasta la que tiene 80. Verticalmente se colocaron las variables de acuerdo con los criterios mencionados en la descripción del instrumento.

Para llegar a los resultados, se tuvo que obtener la frecuencia con que se presentan cada una de las variables en las empresas encuestadas.

Los resultados se presentan a continuación, incorporados en 6 diferentes tablas que corresponden a los criterios antes mencionados:

TABLA 1: Datos sobre el empresario

TABLA 2: Datos sobre la empresa

TABLA 3: Datos sobre la materia prima

TABLA 4: Datos sobre la producción

TABLA 5: Datos sobre la comercialización

TABLA 6: Datos sobre el financiamiento

Después de cada tabla, se analizan los resultados incorporando comentarios acerca de los datos mas relevantes, tanto de la tabla, como de las opiniones de los empresarios relativas a cada tema.

**TABLA 1
DATOS SOBRE EL EMPRESARIO**

SEXO	F*	EDAD (años)	F	ESCOLA- RIDAD	F	INGRESOS PROPIETARIO (N\$ mens)	F	DESEA AGRUPAR SE?	F
Masc.	18	18-25	0	Prim.	5	Menos de 500	0	Si	14
Fem.	2	26-40	2	Sec.	3	501 - 1.800	3	No	5
		41-50	11	Prep.	2	1.801- 3.500	4	Sin resp.	1
		Más 50	7	Lic.	10	Más de 3.500	12		
						Sin respuesta	1		

F* = Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

Como se puede observar, los resultados presentados en la tabla muestran que la casi totalidad de los empresarios son hombres, y que son mayores de 40 años.

Por lo que se refiere a la escolaridad, encontramos que el 50% de los empresarios han cursado una licenciatura. Se observó que existe una correlación entre el nivel de preparación y la prosperidad de la empresa, ya que mientras menos estudios tienen, mantienen a su empresa en un nivel de subsistencia y no muestran interes ni posibilidades de crecer, argumentando que se han adaptado a su volumen de producción para resolver sus necesidades personales y familiares mas urgentes. Incluso afirman que no

tienen problemas financieros ni operativos. El empresario con mayor preparación, en cambio, se encuentra mejor informado de las posibilidades de ayuda financiera y planea darle mas proyección a su empresa.

Por otra parte, en este estudio se observa que la gran mayoría de los empresarios (14) no tienen interés en agruparse o asociarse con otros empresarios, lo cual contradice la información de los medios publicitarios en el sentido de que los micro y pequeños empresarios se están asociando para contrarrestar los efectos negativos de la apertura comercial con el extranjero. Lo que sí se puede notar, es que de los 5 empresarios dispuestos a asociarse, 4 de ellos cuentan con estudios universitarios con deseos de expandirse.

TABLA 2

DATOS SOBRE LA EMPRESA

REGIMEN JURIDICO	F*	LONGEVIDAD (años)	F	AFILIAC. A CAMARA	F	No.EM-PLEADOS	F	FAM.EM-PLEADOS	F
Pers.Fís.	6	menos 3	5	si	15	1 - 5	8	si	11
S.A.	12	3 - 5	2	no	5	6 - 15	6	no	9
S.R.L.	2	6 - 10	2			16 - 30	1		
		11 - 20	4			31 - 45	2		
		más 30	7			más 46	3		

F*- Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

La tabla muestra que la mayoría de las empresas están constituidas como sociedades. Este régimen jurídico se presenta a medida que las empresas son mas grandes, ya que quienes operan como personas físicas tienen menor volumen de operaciones.

Es interesante ver como se correlacionan diferentes variables. En la medida en que las empresas tienen menor tiempo de establecidas (longevidad) cuentan con menor número de empleados, no están afiliadas a ninguna cámara y operan como personas físicas. En sentido contrario, en la medida en que aumenta su longevidad, propician su afiliación y cambian su régimen jurídico al de algún tipo de sociedad, aún cuando en la realidad sigan perteneciendo a un solo dueño. Paralelamente van aumentando su número de empleados y el volumen de sus operaciones.

TABLA 3

DATOS SOBRE LA MATERIA PRIMA

IMPORTACIONES	F*	FUENTE DE SUMINISTRO.	F	FORMA DE PAGO	F	PLAZO CREDITO (días)	F	PROBLEMAS	F
0%	14	Fabricante	6	Contado	8	Hasta 15	3	Escasez	7
1-20%	3	Distribuidor	12	Crédito	12	30 días	6	Incremento de precios	5
21-40%	1	Detallista	2			Más 30	3	Tiempo de entrega	1
41-60%	0							Mala calidad	2
más 60%	2							Sin problemas	7

F* = Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

Desde luego, la mayoría de las empresas utilizan materia prima de procedencia nacional, sin embargo, cabe destacar que principalmente las empresas que adquieren materia prima importada, lo hacen porque escasea menos y se adquiere a más bajo costo y de mejor calidad.

Por otra parte, tal como se comentó en el capítulo 2 de este trabajo, la mayoría de los micro y pequeños empresarios acuden a distribuidores (12 empresas), ya que por su volumen de compra no pueden acudir directamente al fabricante.

Por lo que se refiere a la forma de pago, las empresas más pequeñas realizan sus compras al contado, y se ven imposibilitadas de obtener crédito, debido a que sus proveedores les exigen antecedentes bancarios o crediticios que demuestren su solvencia y no los tienen. Sin embargo, se encuentran adaptados a esta situación porque disponen del capital necesario para solventar los gastos que su volumen de operación les requiere, y consecuentemente manifiestan no tener problemas para realizar sus compras.

De las empresas que pueden hacer sus pagos a crédito, la mayoría tienen entre 15 y 30 días de plazo.

Esto genera problemas de liquidez a los empresarios, porque para poder vender se ven obligados a conceder crédito a un plazo mayor del que se les concede a ellos para pagar la materia prima.

Dentro de los problemas relativos a la materia prima, los que más constantemente se mencionaron fueron: la escasez de productos originando un incremento en los precios, el tiempo de entrega que obstaculiza sus tiempos de producción y la mala calidad de la materia prima.

No obstante, hubo 7 empresarios que declararon no tener problema alguno.

TABLA 4

DATOS SOBRE LA PRODUCCION

USO DE MAQUINARIA	F*	TIPO DE MAQUINARIA	F	PROBLEMAS	F
Moderado	9	Manual	0	Descomposturas y desgaste	6
Intensivo	11	Mecánica	3	Maquinaria insuficiente	3
		Electromec.	9	Escasez de refacciones	2
		Manual/Elect.	5	Obsolescencia	2
		Mecán/Elect.	3	No tiene problema	7

F*- Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

En el rubro de producción, las diferentes variables también se relacionan de manera constante. Las empresas mas pequeñas (con menor número de trabajadores) tienden a realizar un uso moderado de la maquinaria, que con marcada frecuencia es manual y en ocasiones también electromecánica sencilla.

La maquinaria clasificada como electromecánica no permite hacer una evaluación real de la sofisticación de la maquinaria, dado que una simple sierra o un caudín, siendo eléctricos, resultan ser electromecánicos.

En la medida en que aumenta la capacidad de la empresa, el uso de la maquinaria es intensivo, y se utiliza maquinaria básicamente electromecánica.

Entre los problemas reportados más frecuentemente por los empresarios, son la falta de equipo, o bien que la maquinaria con la que cuentan actualmente resulta insuficiente y en algunos casos obsoleta. Esta situación los pone en desventaja frente a sus competidores, puesto que se ven incapacitados para atender los pedidos de sus clientes con la eficiencia necesaria. También señalaron que si contaran con maquinaria más moderna, podrían abatir sus costos de fabricación.

Cabe señalar que algunos empresarios se quejaron de la falta de refacciones en el mercado nacional, que en ocasiones los ha obligado a diseñar y fabricar sus propias refacciones.

Hubo 7 empresarios que reportaron no tener problemas, y algunos comentaron acerca de las descomposturas y el desgaste del equipo, sin embargo, consideran que esto no constituye un problema serio, dado que se soluciona con mantenimiento preventivo.

Es notable que a pesar de que varios empresarios reconocen la obsolescencia de su equipo, prefieren adaptar su forma de trabajo a la maquinaria con que cuentan, antes que acudir a

alguna fuente de financiamiento con el propósito de modernizarse. Sostienen que es más fácil resolver el problema de la obsolescencia, que la amenaza de un crédito que no pueden pagar.

TABLA 5-1

I. DATOS SOBRE LA COMERCIALIZACION

TIPO DE CLIENTE	F*	COBERTURA DEL MERCADO	F	EXPORTA	F
Otra industria	4	Local	5	Si	2
Distribuidores	7	Regional	8	No	18
Detallistas	4	Nacional	7		
Consumidores	3				
Detalle/Consum.	2				

F* = Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

En el capítulo 2 se menciona que en los estudios realizados por Carvajal (1990:109) casi 3 de 4 microempresas poseen una cobertura exclusivamente local del mercado. En el presente estudio se comprobó que de las 14 microempresas estudiadas, 6 tienen un mercado local, y las restantes regional.

En general, la principal concentración se da a nivel regional (8 empresas) y nacional (7 empresas). Solamente las empresas más pequeñas tienen un mercado local.

El tipo de clientela de las empresas estudiadas es muy variado. Se nota una ligera concentración de venta a los distribuidores (7 empresas) y una menor concentración de venta a detallistas y consumidores (2 empresas).

En cuanto a las exportaciones, solamente dos empresas afirmaron exportar, aunque en un porcentaje muy bajo.

TABLA 5-II

II. DATOS SOBRE LA COMERCIALIZACION (CONT.)

FORMA DE COBRO	F*	PLAZO DEL CREDITO	F	COMPETENCIA	F	PROBLEMAS	F
Contado	6	Hasta 15 días	4	Emp.micro y pequeñas	6	Baja en el volumen de ventas	13
Crédito	14	Hasta 30 días	6	Emp.medianas y grandes	11	Cobranza	5
		Más de 30 días	4	Emp.extranjeras	2	Competencia excesiva	5
				No tiene	1	Falta de promoción	2
						No tiene	1

F* = Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

Por lo que se refiere a la forma de cobro, la mayoría de los empresarios se ven obligados a conceder crédito, cuyo plazo oscila entre los 15 y 30 días principalmente, y sólo 4 empresas conceden crédito a un plazo mayor de 30 días. Sin embargo, el plazo establecido por el empresario no se respeta, pues en realidad, la mayoría afirmó que los clientes pagan en un plazo

que excede los 30 días. Entre las empresas más pequeñas, el cobro se hace de contado porque su estructura financiera no les permite conceder créditos.

En el estudio reportado por Ruiz (Ruiz et al 1992:195), citado en el capítulo 2, se menciona que un alto porcentaje de micro industrias compiten entre sí y menor porcentaje compiten con empresas medianas y grandes. En el presente estudio se pudo observar que la mayoría de los micro y pequeños industriales tienen como principales competidores a empresas medianas y grandes, seguidas de las micro y pequeñas, y únicamente 2 se ven afectados por la competencia extranjera.

El problema que más aqueja a los industriales entrevistados, es la baja en el volumen de ventas acrecentado severamente en los últimos 2 años. Este descenso en las ventas tiene repercusiones en la falta de capacidad para crecer, para modernizarse e incluso para cubrir los gastos más apremiantes como pago de sueldos e impuestos.

La dificultad para la cobranza y la competencia excesiva constituyen también agravantes de la situación general de estas industrias, motivos que las limitan aún más para su expansión y amenazan incluso su sobrevivencia.

Entre las empresas pequeñas con mayor número de empleados, hubo 2 que también señalaron como problemas importantes la falta de promoción a sus productos y la falta de canales de distribución. Operativamente, estas empresas tendrían capacidad para aumentar su volumen de producción, sin embargo, no cuentan

con el capital suficiente para solventar gastos de publicidad (que atraería mas ventas), ni distribuidores que facilitarían la colocación de sus productos en el mercado.

TABLA 6-I

I. DATOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO (PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO)

INGRESOS MENSUALES (miles N\$)	F*	PROBLEMAS FINANCIEROS	F	SOLICITO CREDITO?	F	RAZON DE NO CREDITO	F
1-50	8	Falta de liquidez	11	Si	13	Temor de no poder pagarlo	3
51-100	2	Insuficiencia de capital para modernizarse	4	No	7	Préstamos inadecuados (monto, plazo, interés)	1
101-150	0	Gastos fin. elevados	2			Exceso de garantías exigidas	2
151-200	1	Utilidades bajas	1			Costos financieros elevados	1
Más 200	3	No tiene	5			Trámites complejos	1
Sin respuesta	6					Desconocimiento	4

F*- Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

Tal como se observa en la tabla, el mayor número de empresas reportó ingresos mensuales que oscilan entre los N\$1,000 y N\$50,000 mensuales. no obstante los datos acerca de los ingresos mensuales no son del todo confiables, dada la reticencia que muestran los industriales al hablar de dinero, tal como se mencionó en las "condiciones de aplicación" de este capítulo.

Para corroborar la afirmación anterior, en la tabla se puede observar que hubo 6 empresarios que se negaron a responder.

De las industrias que reportaron ingresos mayores a los N\$200,000, se trata de 3 de las pequeñas empresas con mayor número de empleados comprendidas en este estudio.

Por lo que se refiere a los problemas financieros, la mayoría de los industriales se quejó de falta de liquidez (11 empresas). Esto es generado en gran parte, por la dificultad con que realizan la cobranza y por la contracción del mercado que ha afectado severamente a la industria.

Algunos empresarios consideraron también como problema financiero grave, la carencia de capital para modernizar su planta productiva.

Solamente 2 empresarios hicieron mención al problema que les han ocasionado los gastos financieros tan elevados por los créditos bancarios que han obtenido. Para citar un ejemplo, el propietario de la Fabrica de Papel San Isidro solicitó un crédito en 1987 a Nafinsa (cuando ésta operaba como banca de primer piso), para otra fábrica de cajas de cartón de su propiedad, por N\$425,000, a un plazo de 4 años; la tasa de interés era variable y llegó al 190% anual. Dadas las condiciones inflacionarias y recesivas del mercado en esa época, y el monto exagerado por

concepto de intereses que se estaba causando, el propietario se vió en la imposibilidad de pagar puntualmente sus obligaciones crediticias, dando origen a una moratoria que generaba una deuda cada vez mayor. De tal manera que por el crédito solicitado y por los intereses moratorios que se aplicaron, el industrial tuvo que pagar a Nafinsa el monto de N\$2,000,000 para liquidar el crédito. Para realizar este pago, se vio obligado a vender la fábrica.

Varios industriales aun cuando presentan problemas financieros, manifestaron enfáticamente que no han solicitado crédito ni lo harán en el futuro, porque saben que implicaría correr graves riesgos que pondrían en peligro sus negocios. Algunos de ellos llegan a ser tan radicales que afirman que prefieren bajar la producción o tomar otro tipo de medidas, antes que solicitar un crédito.

Este temor puede estar fundado en algunos casos, pero no en la mayoría. Lo que se detectó al aplicar el cuestionario, es que los empresarios carecen de información técnica adecuada y solamente cuentan con la información que han obtenido a través de pláticas informales. Con ese bajo nivel de información, argumentaron como razones para no haber solicitado créditos, las tasas de interés elevadas, el exceso de garantías, y sobre todo, la complejidad en los trámites.

Finalmente, varios aceptaron que no han acudido a las fuentes para recabar la información necesaria en forma más precisa, o que han preferido solicitar préstamos a parientes, especialmente aquellos empresarios que tienen menores niveles de escolaridad.

TABLA 6-II

II.DATOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO (TIPOS DE CREDITOS OBTENIDOS)

TIPO DE CREDITO	F*	MONTO (milesN\$)	F	PLAZO	F	TASA	GARANTIAS
Quirograf.	2	1-150	3	3 meses	4	Fija: 10, 30, 35, 190%	Hipoteca rias
Línea de Crédito	3	151-300	4	1-3 años	3	Variable: CPP+5, 6, 8, 10 puntos	Avaes
Refaccio- nario	2	301-450	1	4-6 años	3		
Hipote- cario	2	451-600	2				
Préstamo Privado	3	más 600	1				
Capital de Trab.	1						
Habilita- ción	1						

F*- Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

Resulta significativo que de los 10 industriales que han solicitado créditos en las instituciones bancarias, 8 cuentan con una licenciatura, los otros 3 que han solicitado crédito, según lo muestra la tabla, lo han obtenido de parientes, y su nivel de escolaridad es de primaria y secundaria.

En lo relativo a las garantías solicitadas por las instituciones financieras, los empresarios señalaron que se les exigía dar en garantía la hipoteca de bienes inmuebles de su

propiedad y/o avales que tuvieran inmuebles libres de gravámenes; en conclusión, la máxima garantía para las instituciones es la inmobiliaria.

También comentaron que debían demostrar la solvencia del negocio, situación que les resultó contradictoria, porque en su opinión, si su negocio fuera ampliamente solvente, entonces no tendrían necesidad del crédito.

TABLA 6-III

III. DATOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO (FUENTES Y PROBLEMAS PARA OBTENER CREDITO)

FUENTE DE FINANCIAM.	F*	PROBLEMAS	REQUISITOS
Bancaria	7	Altas tasas de interés	Antecedentes sobre el manejo de cuentas bancarias
Nafin	2	Garantías excesivas	Información financiera completa
Unión de Crédito	1	Trámites lentos y complejos	Prueba de solvencia
Familiares y Proveedores	3	Costo financiero elevado	Numerosos informes sobre la empresa
		Falta de información por parte de funcionarios bancarios	Comprobante de ingresos Escrituras de inmuebles

F*- Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta, las instituciones de crédito a que acuden los empresarios con mayor frecuencia, son las bancarias. Solamente uno reportó haber acudido a una unión de crédito, pero nadie mencionó haber utilizado algún otro medio de financiamiento como por ejemplo, empresas de factoraje, arrendadoras u otras.

Solamente dos industriales tienen créditos contratados con la intermediación de Nafin. Otros reportaron haber acudido a Nafin, en donde desafortunadamente, su proyecto se consideró no viable, por lo que acudieron directamente al banco, donde sí fue aprobado su crédito.

Un comentario constante de los empresarios que han obtenido créditos, es en el sentido de que tanto los requisitos como los trámites, constituyen verdaderos obstáculos muy difíciles de salvar para obtener los créditos por primera vez. Pero además de la complejidad, el problema se agrava en los bancos por la lentitud de los trámites, y sobre todo porque los funcionarios bancarios no están debidamente preparados y no son capaces de proporcionar información clara, ordenada y suficiente a los usuarios.

El problema se complica con deshonestidad por parte de los funcionarios, pues uno de los empresarios encuestados, hizo el comentario de que un empleado de Nafin le pidió dinero a fin de asegurarle el otorgamiento de su crédito.

Los propietarios de las empresas encuestadas más grandes y más sólidas, comentaron que no tenían problemas para obtener los créditos en sus bancos, gracias a su trayectoria crediticia

favorable. Incluso se presenta la situación de que los funcionarios bancarios los acosan con el ofrecimiento de créditos que no necesitan y que se ven en la necesidad de rechazar.

Este comentario confirma la queja de los micro empresarios, de que los recursos de los programas de apoyo a este segmento empresarial, se desvían hacia empresas mas sólidas que no requieren del apoyo de tales programas.

TABLA 6-IV

IV. DATOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO (INFORMACION Y DIFUSION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES)

CONOCE FUENTES?	F*	SUGERENCIA DE MEDIOS DE DIFUSION	F	LUGAR PARA LA DIFUSION	F
Si	16	Radio/TV	6	Bancos	12
No	4	Folletos	12	Nafin	4
		Acudir a la fuente	2	Cámara	4
				Visitas a domicilio	2

F* = Frecuencia, misma que se expresa por el número de empresas en las que se presenta la variable.

En la tabla anterior se muestra que 16 empresarios conocen las fuentes de financiamiento. En realidad es difícil plasmar en una matriz la variedad de respuestas que se obtuvieron en el cuestionario.

La mayoría de los empresarios respondieron que sí conocen algunas fuentes de financiamiento, principalmente porque han escuchado acerca de ellas en los medios masivos de comunicación o en pláticas informales, pero no saben exactamente en qué consisten ni han acudido a recabar información más completa.

Prueba de esto es que de los 20 empresarios encuestados, solamente 10 han solicitado créditos no privados. También parece significativo que el 20% de los empresarios (4), no conoce ninguna fuente.

Parte del problema para obtener la información crediticia necesaria se relaciona, por una parte, con la falta de tiempo disponible de los empresarios, y por otra, con la inseguridad y timidez que tienen algunos de ellos, especialmente los menos preparados, para acercarse a oficinas donde tengan que plantear sus problemas, hacer preguntas y dar respuestas concretas a los funcionarios de las instituciones.

Entre las sugerencias más frecuentes que se hicieron para difundir la información necesaria relacionada con las fuentes de financiamiento, está la de proporcionar folletos de distribución gratuita. Los empresarios opinan que en los folletos se debe plasmar la información de manera completa, clara y ordenada, de tal modo que al leerlos sepan con precisión los requisitos que deben cubrir, el orden de los trámites que deben seguir y las condiciones del crédito (plazo, interés, monto, etc.)

Los folletos preferentemente deberían distribuirse en los bancos, puesto que la mayoría de los empresarios manejan algún tipo de cuenta bancaria. Fue opinión general que no hay funcionarios bancarios debidamente preparados para dar

información completa, lo que obstaculiza todavía más el acceso a los créditos. Además, los funcionarios no dan una atención personalizada a quienes les solicitan información, pues siempre atienden con prisa y no tienen la paciencia para explicarles detalladamente en qué consiste cada crédito y los procedimientos y requisitos necesarios.

El medio de difusión que se propuso en segundo lugar, fue la radio y la televisión. El comentario general fue que a pesar de que sí hay anuncios relacionados con las fuentes de financiamiento, no indican de manera precisa dónde o cómo acudir para obtener la información fácilmente.

Llama la atención que a pesar de que NAFIN tiene mucha promoción en los medios de difusión, la mayoría de los empresarios encuestados no han acudido a ella, y solamente cuatro la proponen como posible lugar para la difusión de la información; la misma importancia le fue concedida a las Cámaras.

CONCLUSIONES

Las conclusiones que se han obtenido como resultado de este trabajo de investigación, se presentarán bajo dos enfoques:

a) En relación con las hipótesis formuladas para ser verificadas o no en el estudio de campo.

b) En relación con las propuestas que se ofrecen como posibles soluciones a los problemas contemplados en las hipótesis.

a) EN RELACION CON LAS HIPOTESIS:

De las hipótesis que se formularon y que se presentan en el capítulo 5, algunas se confirman totalmente y otras parcialmente.

Hipótesis 1: Los micro y pequeños empresarios tienen necesidades de financiamiento.

Esta hipótesis se confirma parcialmente porque de acuerdo con los resultados obtenidos, los propietarios de las empresas más pequeñas se encuentran en un estado de adaptación en materia operativa y financiera y declararon no tener problemas de financiamiento. En realidad, se encuentran en un verdadero nivel de "subsistencia", puesto que los ingresos obtenidos para sí y para sus trabajadores (en caso de tenerlos), apenas rebasan los dos salario mínimos. Sin embargo, se trata también de los micro empresarios con menor nivel de educación, situación que visiblemente los obstaculiza para aspirar a crecer y expandir sus

negocios. Señalaron que no necesitan más de lo que tienen puesto que han adaptado su nivel de vida al volumen de ingresos que genera su negocio.

Por otra parte, se encontró otro tipo de empresarios que sí reconocen tener problemas financieros. El problema a corto plazo más frecuente fue la falta de liquidez, y a largo plazo, el problema principal fue la escasez de dinero para satisfacer sus necesidades de expansión. Por tal razón, manifestaron tener necesidad de financiamiento adicional, ya que el capital generado por la operación normal del negocio, no es suficiente para solventar proyectos de inversión o de expansión.

Hipótesis 2: Los micro y pequeños empresarios no tienen suficiente información acerca de las fuentes de financiamiento no privado disponibles.

Esta hipótesis se confirmó totalmente en la práctica después de analizar los resultados que revelaron lo siguiente:

a) La mitad de los empresarios encuestados no ha acudido a ninguna fuente de financiamiento institucional para recabar información, por temor o falta de interés.

b) Quienes si han acudido, no han obtenido información precisa acerca de las diversas posibilidades de financiamiento. El principal obstáculo que han encontrado es la falta de información disponible y accesible. Además, quienes han solicitado información, han encontrado que los funcionarios no tienen la disposición de atenderlos y asesorarlos en cuanto al

tipo de financiamiento que más se adecúe a sus necesidades, quedándose con la impresión general de que no hay créditos a su alcance.

Hipótesis 3: Los trámites para obtener financiamiento son muy complicados.

Los empresarios que han solicitado financiamiento en algunas instituciones, declararon que los trámites son complejos, tardados e inciertos, y los requisitos que se les exigen son excesivos. De tal manera que la hipótesis también se comprueba totalmente.

Se observó que las empresas más pequeñas o con poco tiempo de establecidas, presentan serios problemas en este aspecto. Las instituciones tienen temor de correr riesgos con empresas poco sólidas, razón por la cual las garantías y requisitos exigidos a estas empresas, son mayores. En cambio, la complejidad de los trámites y el exceso de requisitos disminuyen a medida que las empresas son más grandes y fuertes. Esto se debe a que si cuentan con una mayor organización operativa y contable, pueden obtener los créditos con mayor facilidad.

Por otra parte, varios empresarios manifestaron que durante la tramitación y gestión del crédito, no hay certidumbre de los procedimientos o pasos a seguir, ya que constantemente se les solicita nueva documentación y no están bien definidas y delimitadas las etapas.

Hipótesis 4: La falta de información y la complejidad de los trámites obstaculizan el acceso de los micro y pequeños empresarios al crédito.

Como consecuencia de la confirmación de las dos hipótesis anteriores, esta cuarta se confirma también.

Si los empresarios carecen de la información necesaria y los procedimientos son inaccesibles y excesivamente burocráticos, el resultado lógico es la imposibilidad para obtener los créditos.

Por más que el Gobierno Federal ha implementado campañas y programas de apoyo financiero a las micro y pequeñas empresas, no se ha llegado al desarrollo de los métodos adecuados de información y divulgación de tales programas. Desafortunadamente, quienes sufren las consecuencias de esta laguna son los industriales que se están iniciando en las labores productivas o aquéllos que por su falta de preparación y de capital quedan marginados de los beneficios que ofrecen estos programas.

b) EN RELACION CON LAS PROPUESTAS:

Las propuestas abarcan tres aspectos:

- 1) Los medios de divulgación de los programas de apoyo financiero.
- 2) El contenido de la información que se debe proporcionar.
- 3) Los lugares más accesibles para obtener información.

1) LOS MEDIOS DE DIVULGACION:

FOLLETOS. De acuerdo con la opinión expresada por los empresarios entrevistados, el medio de divulgación más efectivo serían los folletos.

Los folletos deben estar diseñados para dos tipos de empresarios. Para los empresarios que tienen menor nivel de educación, sería conveniente que los folletos tuvieran ilustraciones y ejemplificaciones para facilitar la comprensión del contenido. También debe haber folletos con redacciones más especializadas, para aquellos empresarios que por su nivel de educación les resulten suficientes.

RADIO Y TELEVISION. El medio de difusión que se propuso en segundo lugar, fue la publicidad a través del radio y la televisión.

FUNCIONARIOS. Otra propuesta se relaciona con la presencia de funcionarios bancarios debidamente preparados para dar información y asesoría adecuadas. Podría pensarse en un programa conjunto de capacitación de personal entre NAFIN y su red de intermediarios (bancos, arrendadoras, empresas de factoraje, etc.), a fin de que se promuevan y divulguen los programas existentes.

2) EL CONTENIDO DE LA INFORMACION:

FOLLETOS. En primer lugar, debe haber folletos que informen de manera general los tipos de financiamiento disponibles, relacionándolos claramente con los problemas más frecuentes que las empresas tendrían que resolver. Deben indicar asimismo, la institución financiera que los ofrece.

En segundo lugar, debe haber literatura gratuita disponible con la información precisa para cada tipo de financiamiento, indicando: montos, tasas, plazos, garantías, documentación requerida y procedimientos detallados para la gestión.

La idea es que si en los folletos se plantean los problemas más frecuentes de las empresas y el financiamiento que los soluciona, los empresarios puedan obtener información útil aplicable a su caso particular en un primer acercamiento. Después de la información adquirida en los folletos, podrán acudir a los funcionarios para abundar la información y poder tomar una decisión.

RADIO Y TELEVISION. La publicidad del radio y la televisión debería tender a infundir confianza en los empresarios y mostrar de manera muy general los beneficios que pueden recibir. Dada la brevedad de los anuncios en estos medios, no sería posible dar información detallada. Por esto, se debe hacer énfasis en los lugares donde los empresarios pueden recibir asesoría adecuada para sus necesidades. No perder de vista que los empresarios que más necesitan esta orientación, son aquellos que tienen menor nivel de educación.

FUNCIONARIOS. La capacitación de los funcionarios debería abarcar dos aspectos básicos. Uno sería preparar a los funcionarios para presentar la información de manera clara y accesible a quienes no son expertos en la materia. Suele suceder que para los funcionarios, la terminología, los requisitos y los trámites, les son tan familiares que pierden de vista la dificultad que representa comprender esos conceptos para el que no es especialista. Sería conveniente que en su entrenamiento se enfatizara la simplicidad al informar.

El otro aspecto consiste en prepararlos acerca del contenido y condiciones de las fuentes y programas de financiamiento disponibles.

3) LUGARES MAS ACCESIBLES PARA OBTENER INFORMACION:

Las respuestas de los empresarios señalaron a los bancos como los lugares en donde se puede obtener más fácilmente información acerca de las fuentes de financiamiento disponibles.

En algunas sucursales bancarias, podría colocarse un módulo de atención especial para la micro y pequeña empresa. En dicho módulo, un promotor de NAFIN daría la información y la atención necesaria a los empresarios que la solicitaran.

Actualmente el Centro NAFIN, para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, cuenta con un programa de inducción en el cual los empresarios conocen los beneficios de Nacional Financiera, y posteriormente se les canaliza a diversas ventanillas donde se les brinda atención personalizada. Este servicio debería descentralizarse y dispersarse en la red bancaria.

Las finalidades de NAFIN y de los demás organismos financieros son diferentes. Estos últimos persiguen utilidades en sus operaciones, en cambio, NAFIN se propone impulsar a las micro y pequeñas empresas otorgándoles condiciones más favorables. Los promotores difundirían prioritariamente los programas gubernamentales.

A N E X O 1

ANEXO 1

RELACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ENCUESTADAS

- 1.Nombre: HEDAL, TALLER MECANICO INDUSTRIAL**
Giro: Taller mecánico industrial
Propietario: Margarito Vázquez Vázquez
Dirección: Juárez 45. Los Reyes, Culhuacán.
Teléfono: 697-48-12
- 2.Nombre: CARPINTERIA LUIS CABRERA**
Giro: Fabricación de artículos de madera
Propietario: Alfredo Ayala E.
Dirección: Prol. Cruz Blanca 28. Col. San Jerónimo L.
Teléfono: 683-35-02
- 3.Nombre: SALCHICHONERIA SAN FERMIN, S.A. de C.V.**
Giro: Fabricación de jamón serrano
Propietario: Jorge M. Díaz
Dirección: Ave. Toluca 47. Toluca, Edo. de México.
- 4.Nombre: GRAFOS Y ENTORNOS, S. de R. L.**
Giro: Impresión de libros y revistas
Propietario: Paulino Santiago Velazco
Dirección: Zempoala 243. Col. Narvarte
- 5.Nombre: MOLINO DE NIXTAMAL SAN JOSE**
Giro: Molino de nixtamal
Propietario: Quintín Concha Martínez
Dirección: Av. San Jerónimo 1210 Col. San Jerónimo L.
- 6.Nombre: ARTESANIAS DE COBRE**
Giro: Artesanías y muebles de madera
Propietario: Raúl Osorio Vilchis
Dirección: Guerrero 30. Sta. Clara del Cobre, Mich.
- 7.Nombre: MADERERIA LOS ROBLES**
Giro: Maderería y fabricación de muebles
Propietario: Lucía Guillén
Dirección: Emiliano Zapata 114. Contreras, D.F.
Teléfono: 668-26-21
- 8.Nombre: TABIQUERA DE SANTIAGO**
Giro: Fabricación de tabiques y adocreto
Propietario: Ing. Felipe Becerril Martínez
Dirección: Carretera San Pablo 525. Xochimilco, D.F.
Teléfono: 675-95-26

- 9.Nombre: TEJIDOS MILEVA S. de R. L.
 Giro: Fabricación de prendas de tejido de punto
 Propietario: Licinio Martínez Rodríguez
 Dirección: Durango 262. Col. Roma
 Teléfono: 525-27-99
- 10.Nombre: ALUMINIO ORNAMENTALES, S.A.
 Giro: Fabricación de muebles para jardín
 Propietario: Martín Lleras
 Dirección: Calz. Aguilas 363. Col. Las Aguilas
 Teléfono: 593-12-66
- 11.Nombre: SUPER AS, MEDIAS DEPORTIVAS, S.A.
 Giro: Fabricación de calcetas deportivas
 Propietario: Agustín López Juárez
 Dirección: Radamés Gaxiola 708. Col. Escuadrón 201
 Teléfono: 582-40-91
- 12.Nombre: PASTELERIA LE MONDE, S.A.
 Giro: Pastelería
 Propietario: C.P. Marta Alvarez
 Dirección: Av. San Bernabé 788. Col. San Jerónimo L.
 Teléfono: 683-82-58
- 13.Nombre: PYNTAMYL Y ACABADOS FINOS, S.A.
 Giro: Fabricación de pinturas
 Propietario: Ing. Luis Manuel Pérez
 Dirección: Centenario 42. Col. Merced Gomez.
 Teléfono: 680-01-50
- 14.Nombre: ARTE EN BRONCE Y ALABASTRO MARY
 Giro: Reproducción de figuras artísticas
 Propietario: Ing. Crispín Villavicencio M.
 Dirección: Carretera Xochimilco-Topilejo 116.
 Teléfono: 848-01-14
- 15.Nombre: ALIMENTOS LA PALOMA, S.A.
 Giro: Panadería
 Propietario: Tiburcio Orgambide Iriberry
 Dirección: Tenorios 20. Col. Coapa
 Teléfono: 671-04-76
- 16.Nombre: FABRICA DE PAPEL SAN ISIDRO, S.A.
 Giro: Recicladora de papel
 Propietario: Ronald Quiroga
 Dirección: Dom. Con. Paso de Telaya. Mtnz. de la Torre, Ver.
 Teléfono: 91-23-25-03-20
- 17.Nombre: GRUPO MEXICANO LIGNUM, S.A. de C.V.
 Giro: Fabricación de muebles rústicos
 Propietario: Lic. Roberto Espinosa Verduzco
 Dirección: San Luis 12. Col. Granjas Estrella
 Teléfono: 656-12-84

- 18.Nombre: EMPACADORA ALME, S.A. de C.V.
Giro: Empacadora de carnes frías
Propietario: Armando Melo
Dirección: Valle de Bravo 3. Parque Industrial Izcalli Neza
Teléfono: 856-55-07
- 19.Nombre: CASA VELUX, S.A.
Giro: Editorial e imprenta
Propietario: Lic. Hugo Malja
Dirección: Caruso 279. Col. Vallejo
Teléfono: 517-01-88
- 20.Nombre: CHOCOLATES MILAN
Giro: Fabrica de dulces y chocolates
Gerente: Vicente Becerra Gómez
Dirección: Miguel Ocaranza 107. Col. Merced Gómez
Teléfono: 593-52-22

A N E X O 2

ANEXO 2

**CUESTIONARIO PARA LA ENCUESTA DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS
PARA DETECTAR EL GRADO DE ACCESIBILIDAD AL FINANCIAMIENTO.**

Nombre de la empresa: _____ Actividad o Giro: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____

Cargo del entrevistado: _____

Propiedad de la empresa: Un solo dueño Sociedad Otro

Longevidad: menos de 3 años 3-5 años mas de 5 años

Tenencia del local: Rentado Propio Otro

Cámara afiliada: _____

1. DATOS SOBRE EL EMPRESARIO

Sexo : Masculino Femenino

Edad: 18-25 años 26-40 años 41-50 años más de 50

Escolaridad: Ninguna Primaria Secundaria Preparatoria

Licenciatura Posgrado

Ingresos como propietario o gerente (Nuevos Pesos):

Hasta 500 501-1,800 1,801-3,500 más de 3,500

Considera de utilidad agruparse con otros micro o pequeños
empresarios: SI NO

Por qué? _____

2.4. COMERCIALIZACION

Vende a: Otra industria Distribuidor Detallista Consumidor
 Otro

Mercado donde vende: Local Regional Nacional Extranjero

Forma de cobro: Contado Tarjeta de Crédito Crédito 1-15 días
 Crédito 16-30 días Crédito más 30 días Otro

Competencia: Micro o pequeñas empresas
 Empresas medianas y grandes
 Empresas extranjeras
 Otra

Problema más frecuente: _____

Forma de resolverlo: _____

2.5. FINANCIAMIENTO

Capital Social: _____

Capital de Trabajo: _____

Problemas Financieros: _____

Ha solicitado créditos en los últimos 2 años: SI NO

Monto: _____ Plazo: _____ Tasa de interés: _____

Institución: _____

Garantía: _____

Problemas para obtenerlo: _____

De no haber solicitado u obtenido crédito, cuál ha sido la razón?

2.5.1. INFORMACION ACERCA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Conoce usted alguna(s) de las diferentes fuentes de financiamiento que se incluyen en el anexo de este cuestionario?

SI NO

Cuáles conoce? _____

A través de que medio se enteró de ella(s)? _____

En caso de conocer otros medios de financiamiento disponibles, acudiría a ellos? _____

Cómo considera usted que se podría informar efectivamente a los empresarios acerca de estas fuentes?

Radio Televisión Periódicos Folletos Cuadernillos
ilustrados Otro

Dónde considera usted que se podría obtener más fácilmente esta información?

Oficinas de Hacienda Bancos en su Cámara NAFINSA

A domicilio Otro

2.5.2. COMPLEJIDAD DE LOS TRAMITES

Ha solicitado crédito en alguna de las fuentes de financiamiento del anexo? SI NO

En caso afirmativo, se le dieron facilidades para obtener el financiamiento? _____

El crédito resolvió sus necesidades financieras? SI NO

En caso negativo, cuál fue el obstaculo? _____

Los trámites para obtener el crédito son:

Adecuados Complejos

Por qué los considera complejos? _____

Qué propondría usted para simplificarlos y hacerlos más
accesibles? _____

ANEXO AL CUESTIONARIO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO PRIVADO.

1. Los Bancos:

- a) Préstamo directo o quirografario
- b) Descuento de documentos
- c) Préstamo prendario
- d) Crédito de habilitación o avío
- e) Apertura de crédito en cuenta corriente
- f) Créditos refaccionarios
- g) Créditos hipotecarios industriales o comerciales

2. Grupos Financieros no Bancarios:

- a) Arrendadoras Financieras
- b) Empresas de Factoraje Financiero
- c) Almacenes Generales de Depósito
- d) Uniones de Crédito

3. Nacional Financiera S.N.C.:

- a) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa

4. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.:

- a) Programa para la Competitividad Interna
- b) Programa para la Reestructuración de Pasivos
- c) Tarjeta Exporta

5. La Bolsa de Valores

BIBLIOGRAFIA

- BANAMEX (1993) IMAGEN. Revista Mensual de BANAMEX, S.A. Marzo: México.
- CANACINTRA (1993) "La Pequeña Mayoría: Una aproximación." En MACRO ANALISIS. La Economía de Hoy. Publicación Mensual. Año VI. No.61. Julio: México.
- Carvajal, M., Fiedler A. y González, F. (1990) La Microempresa en México: Problemas, Necesidades y Perspectivas. Instituto de Proposiciones Estratégicas, A.C.: México.
- Enciclopedia de la Empresa Moderna (1978). Vol I. Ediciones DEUSTO: Bilbao.
- Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales (1979). Vol.IV. Editorial Aguilar: Madrid.
- Espinosa, O. (1993) El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Fondo de Cultura Económica: México.
- Gonzalez, M. (1994) Alternativas de Financiamiento para Satisfacer las Necesidades de Inversión. Tesis Profesional. Universidad Panamericana: México.
- Heller, W. (1965) Diccionario de Economía Política. Editorial Labor: Barcelona.
- Kennedy, D. (1993) Los Emprendedores. Financiamiento y Ventas. Editorial Selector: México.
- Ley General de Sociedades Mercantiles. (1934). En Micro Themis Mercantil: México, 1990.
- Münch, L. y García, J. (1990). Fundamentos de Administración. 5a. Edición. Editorial Trillas: México.
- NAFIN (1990) Para Emprender con México. Folleto de Nacional Financiera S.N.C.: México.
- (1990) Annual Report 1990. Nacional Financiera S.N.C.: México.
- (1992 a) Fuentes de Financiamiento. Manual de Consulta. Grupo Guadalajara, Comité de Investigación, Nacional Financiera S.N.C. e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C.: México.
- (1992 b) Guía para la Formación y el Desarrollo de su Negocio. Grupo Guadalajara, Comité de Investigación, Nacional Financiera S.N.C. e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C.: México.

- (1993a) "Los Retos de la Globalización." En Foro para el Desarrollo de la Empresa. Revista mensual de Nacional Financiera S.N.C. Mayo: México.
- (1993b) Annual Report 1993. Nacional Financiera: México.
- (1994 a) "Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". (PROMYP). Folleto de Nacional Financiera S.N.C.: México.
- (1994 b) "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Desarrollo Económico de América Latina". En El Mercado de Valores. Revista mensual de Nacional Financiera S.N.C. Año LIV. Agosto: México.
- NAFIN-INEGI (1993) "Radiografía de las Microempresas" en Foro para el Desarrollo de la Empresa. Revista mensual de Nacional Financiera S.N.C. Febrero: México.
- Ornelas, A., Castillo, J., Rodríguez, F. (1993) "Cae el valor de las exportaciones mexicanas." En Diario El Economista. 12 de mayo de 1993: México.
- Poza, J.M. de la (1987). La Empresa Moderna. Editorial OIKOS-TAU: España.
- SECOFI (1994) "Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1990-1994" Folleto publicado por SECOFI. México.
- Ruiz, C. y Zubirán, C. (1992). Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Nacional Financiera S.N.C.: México.
- Ruiz, C. y Kagami, M. (1993) Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México. Nacional Financiera S.N.C. México.
- Totoro, D. (1993). "Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa." en Foro para el Desarrollo de la Empresa. Revista mensual de Nacional Financiera S.N.C. Julio: México.