

875202



UNIVERSIDAD VILLA RICA

13

Facultad de Contaduría y Administración
Estudios Incorporados a la U.N.A.M.

24

**"PROGRAMAS DE APOYO Y FOMENTO A LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA"**

T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
p r e s e n t a

ROSA MATEU MORANDO

DIRECTOR DE TESIS

C.P. M.B.A. RAMON RIOS ESPINOSA

REVISOR DE TESIS

C.P. MARTHA G. CANUDAS LARA

H. VERACRUZ, VER.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis Padres:

Venustiano Mateu Bencomo

Maria Estela Morando Sedas

Gracias por su cariño, consejos y apoyo;
a ustedes les debo la vida y mi carrera.
Los quiero.

A mi Esposo:

Martín Antonio Franco Romero

Esta tesis te la dedico a ti con todo mi amor,
ya que gracias a tu cariño, dedicación y apoyo
está terminada.
Te quiero.

A mi Hija:

Lourdes Franco Mateu

Mi reyna, gracias por estar aquí conmigo,
eres el regalo más hermoso que la vida me dió,
tú siempre serás el motivo de mis esfuerzos.
Te adoro hija.

A mis Hermanos:

Estela, Iván, Jesús, Venustiano y Carlos Rogelio

Gracias por su cariño y apoyo.

A mis Cuñados:

Armando y Ana bertha

Gracias por su amistad.

A mis Sobrinos:

Aldo y Andrea

Gracias, los quiero.

A mi Madrina:

Maria de Lourdes Morando de Hidalgo

Gracias tu cariño y apoyo siempre han estado
conmigo.

A mi Tío:

Lic. Enrique Hidalgo Canales
Gracias tío, por que siempre he podido contar
con tu cariño y apoyo.

A mis Tíos:

Ing. Rogelio Morando Sedas
Irma Viveros de Morando
Gracias por todo el cariño y apoyo que siempre
me han brindado.

A mis Tíos:

Ing. Gilberto Hernández Sanchez
Ruth Morando de Hernández.
Gracias por su cariño y apoyo en todo momento.

A la Familia Franco Vargas:

Gracias por su amistad y apoyo.

A la Familia López Franco:

Gracias por su amistad y apoyo.

A la Sra. Lupita Vargas:

Gracias por su amistad y apoyo.

A mis Profesores:

Con respeto y agradecimiento por brinarme sus
conocimientos y amistad.

A mi Abuelo:

Rogelio P. Morando Figarola
Aunque ya no cuento contigo, se que te alegraria
este éxito mio. Te quiero y te llevo en mi memoria.

PROGRAMAS DE APOYO Y FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

INDICE	PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO I.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	
1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.2.- JUSTIFICACION DEL PROBLEMA	7
1.3.- OBJETIVOS DEL PROBLEMA	8
1.4.- DETERMINACION DE LA HIPOTESIS	8
1.5.- ESTRATEGIA DE LA INVESTIGACION	8
CAPITULO II.- SITUACION ACTUAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	
2.1.- ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	11
2.1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	11
2.1.2 CLASIFICACION	13
2.1.3 CARACTERISTICAS GENERALES	14
2.1.4 IMPORTANCIA	15
2.2.- FACTORES QUE IMPLICAN EL EXITO O FRACASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	17
2.2.1 CAUSAS CONCRETAS DEL FRACASO	17
2.2.2 BASES EN LAS QUE DESCANSA EL EXITO	22
2.2.3 LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ADMINISTRACION EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	26
2.3.- PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y COYUNTURALES	28
2.3.1 DEFICIENTE Y COSTOSO ABASTECIMIENTO DE INSUMOS	28
2.3.2 DEFICIENTE ADMINISTRACION	
2.3.3 NIVELES TECNOLOGICOS INADECUADOS	30
2.3.4 ESCASO GRADO DE CALIFICACION DE LA FUERZA LABORAL	30
2.3.5 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANTE EL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO (TLC)	32

2.3.6 DIFICULTAD EN EL ACCESO A RECURSOS CREDITICIOS	33
2.3.7 LIMITADA CAPACIDAD DE CONCURRENCIA A LOS MERCADOS DE EXPORTACION	33
CAPITULO III.- PROGRAMAS DE DESARROLLO Y FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	
3.1.- POLITICA DE FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	36
3.1.1 PROPOSITOS Y OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS	36
3.1.2 ESTRATEGIA DE CAMBIO ESTRUCTURAL	38
3.1.3 CRITERIOS Y PRIORIDADES GENERALES	39
3.2.- SURGIMIENTO Y EVOLUCION DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	42
3.3.- ORGANISMOS QUE COORDINAN EL FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	45
3.3.1 CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	45
3.3.2 COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO Y PEQUEÑA	48
3.4.- INSTRUMENTOS Y MEDIDAS DE APOYO DEL SECTOR PUBLICO Y PRIVADO	51
3.4.1 PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	51
3.4.2 PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO DE BIENES Y PRESTACION DE SERVICIO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	55
3.4.3 PROGRAMA DE APOYO TECNOLOGICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	58
3.4.4 PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y CAPACITACION DE LA MANO DE OBRA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	58
3.4.5 PROGRAMA DE ADQUISICIONES DEL SECTOR PUBLICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	60
3.4.6 PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	61
3.4.7 PROGRAMA DE SUBCONTRATACION PARA LA INTEGRACION INDUSTRIAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	64
3.4.8 PROGRAMA DE SISTEMA DE INFORMACION A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	67

**3.4.9 PROGRAMA PARA LA INFRAESTRUCTURA E
INSTALACIONES DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA**

69

CONCLUSIONES

71

BIBLIOGRAFIA

73

INTRODUCCION

En los años recientes, la Industria en México ha experimentado contracción de la demanda interna, baja en la inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito.

Existe un Subsector de la Economía, la Micro y Pequeña Empresa que no solo ha podido mantenerse; sino que en algunas ramas de actividad y regiones ha aumentado su participación relativa en cuanto al número de establecimientos.

Sin embargo, en gran medida la Micro y Pequeña Empresa también ha sufrido las embestidas de la crisis, teniendo que salir en su defensa diversas Instituciones tanto Públicas como Privadas; creando Programas que ayuden a Fomentar este Subsector de la Economía, ya que proporciona más del 99% de los establecimientos productivos del país.

Esta investigación tiene como propósito mostrar los distintos Programas de Apoyo y Fomento que existen para la Micro y Pequeña Empresa, así como las Instituciones que intervienen en estos programas.

Es importante para el Micro y Pequeño Empresario el conocimiento de estos Programas ya que en ellos podrá encontrar instrumentos tanto financieros, como de capacitación, comercialización, apoyo tecnológico etc., que lo harán más productivo

Este grupo de Empresas, es factor fundamental en la Economía de cualquier país. No es solo un engranaje en el proceso económico, sino uno de sus principales motores; generador de la fuerza que proporciona movimiento a todo ese aparato productivo que conforma un país.

La investigación se encuentra dividida en tres capítulos; en donde se pretende mostrar en forma clara, un panorama más amplio de la situación actual de la Micro y Pequeña Empresa en el entorno económico del país.

En el primer capítulo planteo el problema que vive la Micro y Pequeña Empresa en estos tiempos; donde la apertura comercial de la Economía Mexicana a propiciado una nueva etapa de transformación y modernización de los sectores productivos; creando así más obstáculos a las empresas de menor escala, que por sus características y condiciones no han logrado integrarse al desarrollo económico del país.

En el segundo capítulo el enfoque va dirigido a los problemas que padece este Subsector para poder desarrollarse en el entorno económico; debido a la falta de apoyos en aspectos como: capacitación, organización, comercialización, financiamiento, etc.

En el tercer capítulo se efectúa el desarrollo de la investigación; señalando cuales son los tipos de instrumentos que apoyan el fomento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa por parte de las Instituciones Públicas y Privadas.

CAPITULO I.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.- JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

1.3.- OBJETIVOS DEL PROBLEMA

1.4.- DETERMINACION DE LA HIPOTESIS

1.5.- ESTRATEGIA DE LA INVESTIGACION

1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El éxito de una Empresa ya no radica exclusivamente en una buena administración del mismo.

La rápida transformación tecnológica y apertura de la Economía Mexicana a la competencia internacional; además de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio ha iniciado una nueva etapa para la Empresa Mexicana.

Sin embargo, la transformación del Sector productivo y comercial en nuestro país no solo debe darse en Grandes Empresas; es importante evidenciar que el mayor porcentaje de negocios que conforman el Sector Empresarial en nuestro país, está integrado por Micro y Pequeños Empresarios, los cuales en su mayoría, se encuentran lejos de alcanzar los objetivos encaminados a su modernización y desarrollo.

Está demostrado con cifras, en un estudio realizado sobre la Micro y Pequeña Empresa en México por el INEGI, que estos Sectores de la Economía Nacional representan un 98% y 1.3% respectivamente del volumen total de establecimientos en el país; mostrando con ello la importancia fundamental que tiene este sector para nuestra Economía.(1)

(1) Lic. Jorge Sánchez Estrada. Op. Cit. Pág. 13

Esta visto que el Sector de la Micro y Pequeña Empresa, representa un elemento indispensable en el desarrollo económico del país; sin embargo, el medio ambiente que las rodea limita su supervivencia en el mercado.

Como es de suponer las características propias de este tipo de empresa, condicionan en gran medida la oferta y competitividad del negocio. Por un lado, la reducida capacidad instalada, así como la obsolescencia del equipo utilizado y en general, el conjunto de técnicas e información tecno-económico-administrativa, limitan la eficiencia operativa de estas empresas resultando todo ello en una baja productividad. Por otro lado, la falta de esquemas de planeación en los que se incluirían, la capacitación, el manejo de sistemas de administración modernos y la implantación de métodos de calidad, sigue influyendo en la baja calificación que desde el punto de vista del financiamiento limita la condición como sujeto de crédito para los organismos fiduciarios.

La Micro y Pequeña Empresa ha manifestado en diferentes tiempos y lugares ser un factor determinante en el desarrollo económico de los países, siempre ha sido un elemento preponderante en casi todas las Economías en términos de empleo, inversión y producción.

Por lo anterior, las posibilidades que existen para que la Micro y Pequeña Empresa crezca y continúe su desarrollo

con éxito en la actualidad, dependerá de la existencia de compromisos de apoyo que las promuevan y fortalezcan.

Es por ello que surge la interrogante, ¿Existen medidas para fomentar y apoyar el desarrollo económico de la Micro y Pequeña Empresa por parte de Organismos Oficiales y Particulares?

1.- Nacional Financiera, Organismo Oficial que siempre se ha caracterizado por estimular los sectores productivos del país, de ahí la importancia por conocer ¿Qué clase de apoyo está otorgando al Micro y Pequeño Empresario, esta Institución?

2.- El carecer de personal calificado es un problema que afronta la Micro y Pequeña Empresa. ¿Que tipo de programas la Secretaría del Trabajo y Previsión Social está realizando para fomentar el desarrollo del personal en este tipo de empresas?

3.- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es otro de los Organismos que se encargan de promover el desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas; entonces, ¿Que medidas se están instrumentando por parte de la Secretaría para el fortalecimiento de este sector productivo y comercial?

4.- ¿Qué beneficios trae consigo la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para la Micro y Pequeña Empresa?

1.2.- JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

En últimas fechas hemos presenciado que un sin número de Micro y Pequeñas Empresas en diversas áreas, no sólo han reducido en forma drástica su personal y actividades, sino que han quebrado en el comienzo de sus operaciones. (2)

Lo anterior puede considerarse como un efecto de la crisis económica que afrontan en la actualidad tanto las Micro y Pequeñas Empresas, como todo el país.

En esta época las Micro y Pequeñas Empresas no pueden permanecer a la expectativa, ajenas a los constantes cambios surgidos dentro del ámbito económico nacional e internacional. Es necesario por tanto, encarar la actual situación en forma estratégica, para que puedan adecuarse a las necesidades del mercado, y así incrementar su eficiencia y rentabilidad en forma permanente. Sin embargo, los instrumentos para adaptarse a estos cambios no siempre son accesibles o compatibles con sus necesidades técnicas y financieras.

El éxito y la capacidad de supervivencia de la Micro y Pequeña Empresa es notable; gracias a Organismos que se encargan de apoyar su crecimiento y desarrollo.

Es por ello, que con esta investigación pretendo dar a conocer; si bajo la crisis actual que enfrenta el país, existe algún tipo de apoyo al Micro y Pequeño Empresario por parte de Organismos Oficiales y Particulares.

(2) Lic. Juan R. López Villa Op. Cit. Pág.. 54

1.3.- OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

Mostrar los mecanismos, acciones, medidas, instrumentos y programas que los Organismos Oficiales y Particulares involucrados en el desarrollo empresarial del país promueven para el crecimiento y fortalecimiento de la Micro y Pequeña Empresa.

1.4.- HIPOTESIS

Las políticas de fomento a la Micro y Pequeña Empresa por parte de Organismos Oficiales y Particulares, establecen planes estratégicos para que de manera gradual se adapten y desarrollen al entorno económico actual.

1.5.- ESTRATEGIA DE LA INVESTIGACION

A fin de obtener la información necesaria para llevar a cabo esta investigación, se procederá a seleccionar la fuentes de información.

a).- Material bibliográfico

Libros Empresariales, Revistas,
Periódicos, Folletos, Apuntes.

b).- Entrevistas

En esta parte del trabajo, acudiré a
Organismos Oficiales como SECOFI, SHYCP,

NAFIN, BANCOMEXT, ETC., para realizar la entrevista con la persona encargada del área de Micro y Pequeña Empresa y poder obtener información sobre los apoyos otorgados por cada Institución a este Subsector. Para que el trabajo de Investigación sea completo me desplazaré a la Ciudad de México a realizar las entrevistas.

CAPITULO II.- SITUACION ACTUAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA

2.1.- ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA

- 2.1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS
- 2.1.2 CLASIFICACION
- 2.1.3 CARACTERISTICAS GENERALES
- 2.1.4 IMPORTANCIA

2.2.- FACTORES QUE IMPLICAN EL EXITO O
FRACASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

- 2.2.1 CAUSAS CONCRETAS DEL FRACASO
- 2.2.2 BASES EN LAS QUE DESCANSA EL EXITO
- 2.2.3 LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA
ADMINISTRACION EN LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA

2.3.- PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y COYUNTURALES

- 2.3.1 DEFICIENTE Y COSTOSO ABASTECIMIENTO DE
INSUMOS
- 2.3.2 DEFICIENTE ADMINISTRACION
- 2.3.3 NIVELES TECNOLOGICOS INADECUADOS
- 2.3.4 ESCASO GRADO DE CALIFICACION DE LA
FUERZA LABORAL
- 2.3.5 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANTE
EL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO (TLC)
- 2.3.6 DIFICULTAD EN EL ACCESO A RECURSOS
CREDITICIOS
- 2.3.7 LIMITADA CAPACIDAD DE CONCURRENCIA
A LOS MERCADOS DE EXPORTACION

2.1.- ASPECTOS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.1.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS

La aparición del Pequeño Comercio se vislumbra tan pronto como los hombres supieron trabajar los metales, el cuereo, la madera y la lana y una vez que pudieron especializarse en la preparación de alimentos.

Fue el desarrollo de la producción y la especialización del trabajo de los llamados artesanos (pasteleros, zapateros, sastres, alfareros, drogueros, perfumistas, etc.) lo que determinó el nacimiento del comercio; debido a que durante largo tiempo y hasta una época reciente, el comerciante se identificó generalmente con el productor. Sin embargo, en nuestros días, el artesano ha sobrevivido tanto por tradición como por necesidad, constituyendo así un Sector importante en el Pequeño Comercio.

Volviendo a la edad antigua, los pequeños comerciantes surgen en Roma, Grecia, Egipto y Oriente, a quienes el Gran Comercio les suministraba la materia prima; pero el producto terminado era fabricado y vendido por ellos al consumidor. Las cosas fueron iguales durante muchos siglos; sin embargo, el Pequeño Comercio se vería interrumpido en la Edad Media, debido a las penurias monetarias que traería consigo en Sistema Feudal; el cual obligaría a cada pueblo a replegarse

sobre sí mismos, provocando con ello que el comercio al por menor y al por mayor desaparecieran.

Con los años surgió el Renacimiento de las ciudades y consigo el del comercio, el cual comenzó a traspasar el estrecho marco de la ciudad, convirtiéndolo las ciudades más importantes en plazas de comercio.

Sin embargo, su evolución permaneció idéntica en los siglos que siguieron al Renacimiento y que van hasta la Revolución Industrial del siglo XIX.

Con el paso del tiempo y debido a la ampliación del mercado de los pequeños comerciantes, quienes seguían trabajando directamente para el consumidor, aparece, cada vez con mayor frecuencia un intermediario, el mercader modesto que compra la producción del artesano de las pequeñas ciudades y campo, para después revenderlas por su cuenta.

Debido a esto, el comercio de los mercaderes, con el paso del tiempo fue considerado como más honorable que el trabajo de los artesanos los cuales comenzaron a ser desplazados despectivamente de las corporaciones que se creaban.

Con la Revolución Industrial, el artesanado tendía a ser sustituido por la gran industria y la producción individual.

Desde entonces, la actividad de fabricación y la actividad de venta se disociaron, después de haber estado tanto tiempo reunidas; distinguiéndose entonces más

netamente la función comercial como el lazo de unión entre la producción y el consumo.

La transformación del artesanado a partir de la mitad del siglo XIX no significa, de todos modos, la desaparición del comercio artesano; el cual, hasta hoy, conserva un lugar importante en el contexto del Pequeño Comercio de la mayor parte de los países del mundo.

2.1.2.- CLASIFICACION

Dentro de nuestra Economía Nacional frecuentemente se escucha la expresión Micro y Pequeña Empresa, término que para muchos puede no estar bien definido; por ello para ubicarnos en lo que a magnitud de las empresas se refiere, tomaremos como referencia la clasificación que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Nacional Financiera tienen como parámetro principal para medir a la Micro y Pequeña Empresa.

Micro Empresa.- Estarán contempladas todas aquellas Empresas que su personal no sea mayor de 15 personas, y que sus ventas anuales no rebasen un importe de \$900,000.00.

Pequeña Empresa.- Serán las Empresas que ocupen entre 16 y 100 personas, y que desde el punto de vista de la ventas anuales estas no rebasen un importe de \$ 9'000,000.00.

2.1.3.- CARACTERISTICAS GENERALES

La mayoría de los Micro y Pequeños Empresarios, son establecimientos de tipo familiar que, con sus debidas adaptaciones van pasando de padres a hijos.

Por ello, quien decide constituir su propio negocio o él que ya lo posee, debe tener conocimientos sobre las características de los mismos.

A continuación, algunas características que son común denominador de muchas Micro Empresas:

- El ritmo lento con que va creciendo, suele dilatar algún tiempo la modificación de su organización.

- Los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son tan elementales y reducidos, que el director o gerente puede atenderlos personalmente.

- Los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales; la maquinaria y equipo son elementales y reducidos.

- La Empresa y el capital generalmente son de propiedad individual.

En el caso de la Pequeña Empresa tenemos como características principales:

- El ritmo de crecimiento generalmente es superior al de la Micro Empresa y puede serlo aún más que el de la Mediana y Grande.

- La coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros requieren de una mayor organización.

- Puede abarcar además del mercado local, el regional e inclusive el nacional y con las grandes facilidades que actualmente existen, traspasar las fronteras con sus productos.

- Está en plena competencia con sus similares.

- En muchos casos cuenta con un alto grado de mecanización y tecnificación, no obstante suelen utilizar en gran medida la mano de obra directa.

2.1.4.- IMPORTANCIA

Es mucho y muy variado lo que se dice sobre la Micro y Pequeña Empresa. Se habla de su importancia en el despegue de la Industria, de su aportación al Producto Interno Bruto y a la generación de empleo, de sus graves problemas de financiamiento, de su imperiosa necesidad de capacitación y de su importancia en la evolución de la Economía Nacional.

Cuando se habla de la Micro y Pequeña Empresa en México, inmediatamente surgen cifras que pretenden denotar la importancia de este Sector en la actividad económica. Así, La Micro y Pequeña Empresa, junto con la Mediana, representan el 99% de los establecimientos comerciales, 49% del empleo y aportan el 43% del Producto Interno Bruto Manufacturero

No se puede negar la influencia que tiene dentro de la Economía Nacional. Por ello tenemos que un sin número de Grandes Compañías subcontratan el trabajo de muchas Micro y Pequeñas Empresas, debido a que estas absorben la mayor cantidad de ocupación de la mano de obra de México.

2.2.- FACTORES QUE IMPLICAN EL EXITO O FRACASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.1.- CAUSAS CONCRETAS DEL FRACASO

Existen múltiples factores que afectan seriamente la marcha de un negocio.

Por lo general, los problemas que surgen en la Pequeña y Mediana Empresa se derivan de aspectos imputables a la Dirección.

Estos aspectos tales como; la incompetencia, la falta de experiencia directiva y poco diversificada, y el desconocimiento del sector entre otros, acarrearán el fracaso rotundo de los negocios.

A) INCOMPETENCIA.- El diccionario define a un incompetente como " una persona incapaz de administrar sus propios asuntos. "

Ello nos da una idea de porque la mayoría de los hombres de negocios fracasan, ya que no debieron haberse dedicado a negocios privados para los que serían incapaces de administrar.

En la actualidad, casi la mitad de los problemas de la Micro y Pequeña Empresa se dan por la falta de preparación de sus dueños o directores; que careciendo de ella, hacen frente a las responsabilidades de un negocio, decidiendo crear una empresa.

El pequeño empresario no debe de olvidar la importancia que requiere el poseer los conocimientos técnicos y capacidad directiva para destacar en el contexto económico del país o región donde se establezca.

Por ello no son pocos quienes, confiados en su conocimiento técnico de un proceso de producción, consideran que saben lo suficiente para instalarse por cuenta propia y que al cabo de un tiempo, los resultados demuestran su incapacidad para dirigirla.

B) EXPERIENCIA DIRECTIVA ESCASAMENTE DIVERSIFICADA.-

Aproximadamente 20 de cada 100 fracasos en la Micro y Pequeña Empresa se deben a falta de la experiencia general. (3)

Por lo general en las Grandes Empresas existe una persona por cada uno de los diferentes campos de acción; sin embargo, para el Micro y Pequeño Empresario resulta difícil estar preparado en temas tan diversos como lo serían las compras, el control de producción, las finanzas, etc.

Por tanto, suele ocurrir que el Director de una Empresa Pequeña, que destaca por su conocimiento o experiencia en las Finanzas, dedique a esta mayor parte de su tiempo y descuide otras de igual importancia por carecer de la preparación necesaria.

(3) Franklyn J. Dickson. Op. Cit. Pág. 18

Es por ello que el dueño de una empresa; Ingeniero y especialista en control de calidad, permanezca todo su tiempo en el taller mejorando mejores productos; pero descuidando probablemente la disciplina de su personal o la promoción de sus artículos.

C) FALTA DE EXPERIENCIA DIRECTIVA.- Un 18 % de los fracasos en la Micro y Pequeña Empresa se debe a la falta de experiencia en la Dirección. Como anteriormente lo mencionamos, este es el resultado de carecer de conocimientos técnicos y directivos por parte del dirigente del negocio.

También cabe mencionar que el factor fundamental en el éxito o fracaso de un negocio lo es la continuidad de la Dirección.

Por tanto para que un pequeño negocio no exista el problema de escasez de experiencia directiva, es necesario contemplar dos medidas que apuntan hacia la prevención o solución del mismo.

De ello se deriva que, el primer paso consistente en adquirir una formación directiva completa y actualizada, a través de conocimientos técnicos y teóricos para después, ejecutar el segundo paso que sería, capacitar en forma, al sucesor del actual dirigente.

Más claro será si lo anteriormente expuesto lo relacionamos con el siguiente ejemplo: Un fabricante había organizado un negocio muy productivo, el cual proporcionaba

utilidades magnificas. Cuando el hijo termino sus estudios universitarios, el padre le traspaso el negocio; al cabo de un tiempo observo él mismo, que su hijo no había sido preparado para dirigir un negocio, por lo cual la Empresa estaba en peligro; reconociendo el Sr. que había cometido un grave error al colocar a su hijo en un puesto para el que no había sido capacitado, a pesar de sus estudios universitarios. (4)

Esto demuestra que si el Sr. hubiera capacitado a su hijo en enseñándole como administrar el negocio el joven, con sus conocimientos técnicos, hubiese podido hacer más productivo el negocio ya que contaba con los estudios necesarios y solo requería de la capacitación de su padre, como buen administrador.

Lo antes expuesto, señala que para poder combatir la falta de experiencia directiva, es necesario considerar los conocimientos técnicos y la capacidad que debe otorgarse a al posible sucesor.

D) DESCONOCIMIENTO DEL SECTOR.- Si una persona que realiza negocios, decide invertir tiempo y dinero, saldrá ganando si se dedica a una actividad con la cual se encuentre con penetrada.

En el marco de la Micro y Pequeña Empresa se a visto que el 9% de estas fracasan debido a la falta de experiencia en el Sector Económico donde se desenvuelven.

(4) Franklyn J. Dickson. Op. Cit. Pág. 17

Varios de los casos de hombres de negocios que confunden la capacidad y experiencia adquirida en un Sector, con la disposición innata para asegurar el triunfo en cualquier actividad empresarial.

Lo anterior podría explicarse con el siguiente ejemplo: Un hombre de negocios consiguió, tras años de trabajo establecer una cadena de Restaurants en una Ciudad Latinoamericana. Una vez que llego a la edad de 55 años decidió retirarse, negociando el traspaso de sus Empresas a una persona conocedora del Sector.

Pasados algunos años y aburrido, el Sr. decidió fundar una pequeña fábrica de muebles. Sin embargo, se revelo incapaz de dominar ese Sector tan diferente al anterior.

El Sr. " X " se encontraba familiarizado con el Sector gastronómico, más al tratar de relacionarse con el Sector manufacturero fracaso, ya que no conocía nada de ese Sector Económico.

Es necesario aclarar que para ejercer una buena administración, se requiere de que el individuo conozca y este plenamente identificado con el ramo con el que va a operar.

2.2.2.- BASES EN LAS QUE DESCANSA EL EXITO

Es importante destacar que a simple vista la problemática de la Micro y Pequeña Empresa estriba en determinar que concepto sean fijado de la misma sus dirigentes.

Para ello es importante hacer ver cual es la diferencia de la que se habla.

Existen empresarios que ven a la Empresa como solo una entidad que al fabricar un producto o al prestar un servicio, obtendrá de ello una jugosa suma de utilidades.

Más sin embargo, existen nuevas mentes que enfocadas a la Mercadotecnia, pretenden ver a la Empresa también como una entidad que proporcionará productos o servicios, pero que su principal fin sera satisfacer necesidades, resagando a segundo término lo que respecta a las utilidades que se obtendrán de la misma.

Es por ello, que aquellas que Empresas que aplican una buena Dirección Empresarial deberán alcanzar el éxito; ya que se rigen por principios universales de administración.

A la fecha, existen dos bases en las que se descansa el éxito de la Micro y Pequeña Empresa.

A) INFLUJO DE LA PERSONALIDAD DEL EMPRESARIO.-Resulta ser requisito valioso para el éxito de cualquier negocio, la personalidad del empresario formada por un espíritu emprendedor, y una vocación que trata de imprimir un ritmo

dinámico a la Empresa; un afán por buscar nuevos horizontes y así buscar áreas que pueden rendir buenos frutos a la Empresa.

La personalidad del empresario da carácter a su propio negocio; y es por ello que de acuerdo a la " forma de ser " de cada individuo dependerá el éxito que se obtenga de la misma.

Es necesario contemplar que los Micro y Pequeños Empresarios poseen algunas características personales que los diferencia de los grandes hombres de negocios, resultando de entre ellas algunas como son:

1) EL SENTIDO DE INDEPENDENCIA.- La mayoría de los pequeños negociantes son personas a las que no les gusta depender de un control ajeno. Es por ello que no admiten el consejo de nadie y llevan a cabo sus propias ideas y convicciones.

Más sin embargo, esa misma independencia puede llegar a ser su peor enemigo; ya que se consideran autosuficientes para poder resolver los problemas que se presenten.

Sin embargo, es necesario y muy importante que el Micro y Pequeño Empresario siempre este dispuesto a aceptar el asesoramiento de personas ajenas a su negocio, porque si no lo lleva a cabo así, fracasará rotundamente.

2) PRACTICAR SUS PROPIAS IDEAS Y APTITUDES.- Por lo general, el Micro y Pequeño Empresario es de espíritu emprendedor.

Esto contribuye al éxito de cualquier negocio que se establezca en "x" lugar, gracias a las novedades que pueden aportar las mentes creativas de estas personas.

Pero, al igual que en la anterior característica, esta también es un dilema.

Este espíritu empresarial, que constituye el motor de su actividad, le permite ver oportunidades donde otros no ven nada, más que un sin fin de dificultades insuperables que acarrearán grandes riesgos.

Por ello, es importante que quien carezca de la suficiente iniciativa, busque empleo en alguna compañía y desista de la idea de crear una Empresa propia, la cual fracasará por carecer de un dirigente con ideas.

3) MOTIVOS PERSONALES O DE LUCRO.- Otra peculiaridad distintiva del Micro y Pequeño Empresario lo es, su afán de lucro.

Este tipo de empresarios adoptan una postura con el deseo de percibir utilidades del nuevo negocio que establecerán.

De igual forma, el nuevo empresario deberá siempre tener una actitud firme de hombre de negocios y no dejarse llevar por los lazos familiares o de amistad que lo puedan unir a terceros con el único fin de entablar una relación de

negocios, porque puede darse el caso de que los precios de sus mercancías no sean los más convenientes para el negocio en cuanto a costo y calidad.

Es por ello, que no debe dejarse arrastrar por su afán de lucro, ni por consideraciones familiares o personales que, al cabo de un tiempo lo conducirán al fracaso.

B) INFLUENCIA DEL ENTORNO.- Muy independientemente de los dotes personales del propietario que influyen en gran medida en el éxito del negocio, tenemos que también existen otros aspectos como el entorno, que puede interferir en su realización o fracaso.

El entorno; es decir, las variables económicas, sociales, geográficas y de todo tipo, constituyen el medio natural en el que se desenvuelven todos los negocios y que influye decisivamente en su evolución.

Para que el éxito este siempre al lado de cualquier Micro y Pequeño Empresario, es necesario que continuamente este transformándose y tratando de adaptarse a cada momento al medio ambiente que lo rodea.

Caso muy simple de fracaso lo sería sí, los fabricantes de abrigos tratarán establecer su fábrica aquí en Veracruz. Solo tendrían ingresos cuando el medioambiente (en este caso la estación) del año lo permitiera. Además de que los costos de fabricación serían muy elevados por que la materia prima tendría que traerse de lugares fríos.

En resumen; el Micro y Pequeño Empresario que desee sobrevivir y prosperar deberá conocer su negocio y los factores ambientales que influyen en el mismo; así como también tomar decisiones en función de los mismos.

2.2.3.- LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA ADMINISTRACION

Es necesario considerar la importancia que tiene la administración en la Micro y Pequeña Empresa.

Existe la creencia de que la Micro y Pequeña Empresa no posee ventajas competitivas sobre las Grandes Empresas.

Sin embargo, esto es falso.

Si un negocio pequeño es administrado concientemente, bajo principios de administración y en combinación con el medioambiente que lo rodea; se obtendrá un gran beneficio colectivo.

Beneficio, porque el Pequeño Empresario debe estar plenamente seguro, de que el establecimiento de su negocio acarreará beneficios a la sociedad donde se instale; proporcionando bienes o servicios que satisfacerán un grupo de necesidades.

También el beneficio será propio para el negociante, porque obtendrá un número de utilidades "X" a través de la venta de sus productos.

La Micro y Pequeña Empresa tiene mayores posibilidades de éxito en comparación con una Gran Empresa, por su flexibilidad, simplicidad y por el gran número de relaciones personales que se dan.

Flexibilidad porque en su desarrollo se le presentan obstáculos de menor magnitud, los cuales pueden resolver si lleva a cabo una administración planificada y organizada.

Simplicidad, debido a que no existe complejidad en la ejecución de sus operaciones si se cumple con todo aquello que implica establecer un negocio y saber dirigirlo.

Y por último, el factor más importante las Relaciones Personales.

Estas son tan simples y sencillas que dan margen a que las acciones se efectúen de la mejor manera posible.

Por todo esto, la administración es indispensable en la vida de cualquier Empresa. Son los guantes con los que se maneja un negocio, el cual, al cabo de un tiempo, producirá grandes beneficios.

2.3.- PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y COYUNTURALES

2.3.1.- DEFICIENTE Y COSTOSO ABASTECIMIENTO DE INSUMOS

La adquisición de insumos costosos, así como los plazos de entrega largos en el abastecimiento de los mismos, son problemas que frecuentemente enfrenta la Micro y Pequeña Empresa; derivado de la necesidad de acudir a Detallistas para surtir sus pedidos.

Esta situación es provocada por lo reducido de su demanda y sus limitaciones financieras, lo que merma su poder de negociación, ante los productores o mayoristas, siendo común que su única alternativa de proveeduría sean los detallistas, pagando mayores precios que si comprara directamente el producto.

Lo anterior se ha agravado ante la falta de liquidez general de las Empresas; provocando que el proveedor se convierta también en fuente de financiamiento, lo que demerita aún más su capacidad de negociación.

Otro aspecto englobado en este mismo renglón resulta ser, la inestabilidad en la demanda de los insumos por parte las Micro y Pequeñas Empresas.

Es claro que mientras más pequeño sea un negocio, menos serán las medidas aplicadas para poder lograr el establecimiento de stocks de inventarios, necesarios en cualquier tipo de Empresa.

Por ello el pequeño hombre de negocios, nunca demanda una misma cantidad de mercancías, y es el Detallista quien puede proporcionarle en estas condiciones los insumos que requiere; aunque como dijimos anteriormente, estos pedidos sean irregulares y bastante costosos.

2.3.2.- DEFICIENTE ADMINISTRACION

Una característica general de este tipo de Empresas es la dualidad propietario/administrador, lo cual implica la concentración en un solo individuo de múltiples funciones y responsabilidades, que implican conocimientos y habilidades multidisciplinarias, con lo que en la mayoría de los casos no se cuenta. Aunado a ello, las restricciones impuestas por la reducida escala de estas empresas, hacen poco posible la adquisición de talento gerencia y conformación de equipos multidisciplinarios como acontece en la Gran Empresa.

La sencillez de todo pequeño negocio y aún más, la mentalidad de quien lo establece, provocan que se tenga por costumbre no aplicar técnicas administrativas adestradas a la Empresa misma, provocando un estancamiento y hasta el rotundo fracaso de la misma.

Es importante tomar en cuenta si vamos a establecer un negocio, que se ejerza una administración eficiente basada en métodos y procedimientos sencillos, pero siempre acordes a su tamaño, que puedan ejercer comparaciones entre lo real con lo estimado.

2.3.3.- NIVELES TECNOLOGICOS INADECUADOS

Es necesario que la Micro y Pequeña Empresa cuente con tecnología, sino sofisticada, si moderna, para que al mismo tiempo que mejora su capacidad de producción, ofrezca al mercado productos o servicios que puedan establecer una competencia con plazas del exterior.

La maquinaria, equipos y herramientas modernas, juegan un papel importante en el nivel tecnológico del país; ya que de ello depende que en la Micro y Pequeña Empresa se elimine la subutilización de la capacidad instalada que ocasiona obsolescencia de tecnología, limita los programas de producción y acceso a los servicios de Ingeniería y Consultoría.

Al no existir un adecuado desarrollo tecnológico en el país, la tecnología disponible, generalmente de importación, resulta excesiva para los niveles de capitalización y de captación de estas empresas.

2.3.4.- ESCASO GRADO DE CALIFICACION DE LA FUERZA LABORAL

La falta de personal debidamente formado hace de este un recurso escaso al que hay que cuidar y motivar a través de nuevos modelos por que tienen nuevas inquietudes, adoptan un nuevo papel y ademas, no pueden ser sustituidos por la tecnología.

Con frecuencia atribuimos a la Micro y Pequeña empresa una cierta actitud de rechazo hacia nuevos sistemas y metodologías de gestión de recursos humanos, que han mostrado eficiencia en las grandes organizaciones, como repuesta a las actuales exigencias del entorno social-cultural, tecnológico y económico.(5)

Antes de reprochar a las Micro y Pequeñas Empresas su escepticismo y su tendencia critica en materia de personal, deberíamos preguntarnos el porque de esta actitud que, parece más indicativa de salud organizacional que de carencia de visión directiva.

La Micro y Pequeña Empresa posee características propias que condicionan cualquier metodología de gestión y planeación de recursos humanos.

Debido a carencias técnicas o de recursos financieros no desarrollan especialización de tareas y la división del trabajo suele ser mínima. Con ello queremos decir que si el pequeño empresario no cuenta con capital para invertir en su negocio y hacerlo más próspero, mucho menos lo tendrá para pagar a un personal que tenga ciertos conocimientos de alguna especialidad.

(5) Raúl Mora/Raymundo Lando. Op. Cit. Pág. 28A

2.3.5.- LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANTE EL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO (TLC)

El desarrollo de la industria Micro y Pequeña Empresa, en los últimos años muestra que cuenta con importantes ventajas para enfrentar exitosamente el nuevo ambiente comercial debido a que sus procesos de operación son más flexibles, lo que les permite adaptarse mejor y más rápidamente a los nuevos desarrollos tecnológico; cuentan con un mejor control en sus costos de producción, y sus esquemas de organización son menos burocráticos.

Las Empresas de menor tamaño constituyen el tejido fundamental de la actividad manufacturera y, además son importantes generadoras de empleos.

La Industria Micro y Pequeña tendrá acceso al mercado, más grande del mundo ya que los tres países suman una población total de 360 millones de habitantes y producto interno bruto que asciende a 6 millones de millones de dolares, que representa entre el 20 y el 25% de la producción mundial.

El TLC eliminará las barreras para el tránsito de mercancías y aumentará el comercio y la inversión entre los tres países asegurando un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte.

Producir para un mercado mayor permitirá ampliar la participación de las Empresas Micro y Pequeñas en las cadenas productivas, por su facilidad para adaptarse e integrarse a ellas.

2.3.6.- DIFICULTAD EN EL ACCESO A RECURSOS CREDITICIOS

La Micro y Pequeña Empresa, es un sector que económica y financieramente no corresponde al esquema idealizado de la Banca Comercial. Por tal motivo, las trabas estructurales para la derrama efectiva de los fondos de fomento para este Sector, se detienen por faltas de garantías, montos solicitados, documentación incompleta, altas tasas de interés, desconocimiento de los trámites, complejidad y tiempos de respuesta inoportunos que no resuelven los problemas de liquidez, capital de trabajo o remodelaciones que día con día sufre este tipo de negocios.(6)

2.3.7.- LIMITADA CAPACIDAD DE CONCURRENCIA A LOS MERCADOS DE EXPORTACION

La limitada capacidad para concurrir a los mercados de exportación se debe en gran parte a la irregularidad en los volúmenes de producción.

(6) Lic. Jorge Sanchez Estrada.Op. Cit. Pág. 16

El no tener un estándar de producción que se mantenga a lo largo de un periodo de tiempo, provoca que no exista los excedentes necesarios para poder efectuar una comercialización con el exterior.

La calidad de los productos mexicanos es bastante baja. Como ejemplo podemos mencionar el caso de la Compañía BIMBO DEL GOLFO (Puerto de Veracruz) en la cual al realizar una visita, se nos informo que la calidad de la harina utilizada para la elaboración del pan de caja, es considerada por las Compañías Americanas como de Cuarta Calidad, mientras que en México resulta ser de Primera, y ello sin tomar en cuenta que hablamos de una gran organización, La Empresa BIMBO.

Lo anterior nos hace pensar que si es urgente incrementar las exportaciones de productos manufacturados no petroleros; mejorando los volúmenes de producción en cuanto a cantidad y calidad; y logrando la competitividad de nuestra Industria.

CAPITULO III.- PROGRAMAS DE DESARROLLO Y FOMENTO A LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1.- POLITICA DE FOMENTO A LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA

3.1.1 PROPOSITOS Y OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS

3.1.2 ESTRATEGIA DE CAMBIO ESTRUCTURAL

3.1.3 CRITERIOS Y PRIORIDADES GENERALES

3.2.- SURGIMIENTO Y EVOLUCION DE LOS PROGRAMAS
DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.3.- ORGANISMOS QUE COORDINAN EL FOMENTO
A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

3.3.1 CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA.

3.3.2 COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION
DE LA INDUSTRIA MICRO Y PEQUEÑA

3.4.- INSTRUMENTOS Y MEDIDAS DE APOYO DEL
SECTOR PUBLICO Y PRIVADO

3.4.1 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA

3.4.2 PROGRAMAS DE ABASTECIMIENTO DE BIENES Y
PRESTACION DE SERVICIO PARA LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA

3.4.3 PROGRAMA DE APOYO TECNOLOGICO PARA LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.4.4 PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y
CAPACITACION DE LA MANO DE OBRA PARA
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.4.5 PROGRAMA DE ADQUISICIONES DEL SECTOR
PUBLICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.4.6 PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

3.4.7 PROGRAMA DE SUBCONTRATACION PARA LA
INTEGRACION INDUSTRIAL DE LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA

3.4.8 PROGRAMA DE SISTEMA DE INFORMACION A LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.4.9 PROGRAMA PARA LA INFRAESTRUCTURA E
INSTALACIONES DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA

3.1.- POLITICA DE FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1.1.- PROPOSITOS Y OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS

Las circunstancias adversas que prevalecen actualmente para la Micro y Pequeña Empresa exigen el diseño de diversas medidas tendientes a fortalecer su estructura económica dentro del país.

Los programas de ayuda financiera aplicados hasta la fecha, han carecido en la mayoría de los casos, de prioridades específicas; siendo demasiado generales para atender debidamente las necesidades de las diferentes ramas y estratos que conforman la Micro y Pequeña Empresa, excediendo el otorgamiento de apoyos a un número limitado de Empresas.

Es tarea fundamental del Gobierno Federal Mexicano; Fomentar el desarrollo integral de la Micro y Pequeña Empresa, buscando conjuntar las acciones de los Sectores Público y Privado para apoyar y promover la Instalación, Operación, Maduración y Desarrollo de este Subsector Empresarial; permitiéndose a la vez aprovechar su capacidad para contribuir a la recuperación económica del país.

Llevar a cabo lo anteriormente citado requiere de poder superar los obstáculos que han impedido a la Micro y Pequeña Empresa concurrir apropiadamente a la producción y comercialización de sus productos.

Tenemos que dentro de los objetivos que pretende cumplir el Gobierno Federal se encuentran:

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

2.- Elevar su nivel tecnológico y de calidad

3.- Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

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

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

6.- Propiciar la inversión en el Sector Social para fomentar la actividades manufactureras.

Para lograr estos objetivos, es necesario buscar el abastecimiento oportuno de equipo y materias primas; identificando las ramas que más requieren apoyo tecnológico y asistencia técnica, así como también propiciar una mayor capacitación de la mano de obra.

Los mecanismos de apoyo financiero, forman parte integral de la política de fomento implantada por el Gobierno Federal, los cuales impulsaran el desarrollo de la

Micro y Pequeña Empresa a través de condiciones favorable para el empresario.

En suma, el esfuerzo oficial que responde a la política de desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, propone concentrar en unidades homogénea apoyos que logren utilizar con mayor efectividad y con mayor grado de cobertura los recursos otorgados.

3.1.2.- ESTRATEGIA DE CAMBIO ESTRUCTURAL

En el marco de la globalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el Mercado Internacional.

El fomento de las Empresas del Subsector debe concentrarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.

Elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial de la mano de obra.

Impulsar la participación del Subsector en el marco de exportación mediante la organización de Empresas de comercio exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y la Industria maquiladora. Apoyar las Empresas de Comercio

Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la Micro y Pequeña Empresa.

Fomentar la especialización del Subsector en productos y procesos que cuentan con ventajas comparativas.

Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.

Lo anterior requerirá de una articulación de la Micro y Pequeña Empresa con otras Empresas y Sectores productivos; ya que la ausencia de esta integración es lo que limita el desarrollo de los pequeños negocios.

La Micro y Pequeña Empresa, resulta ser pieza clave en un cambio estructural, ya que puede constituir un elemento fundamental para impulsar el uso productivo y racional del capital.

3.1.3.- CRITERIOS Y PRIORIDADES GENERALES

Con el fin de orientar y facilitar el diseño de instrumentos de apoyo que brinden una mayor respuesta a las necesidades y problemas principales de la Micro y Pequeña Empresa, habrá que considerar los siguientes criterios y prioridades generales.

CRITERIOS SECTORIALES

A nivel Nacional, debe de otorgarse apoyo preferente a las actividades de producción desempeñadas por la Micro y

Pequeña Empresa, con el objeto de que produzcan artículos básicos necesarios para satisfacer las apremiantes necesidades de la población.

Ese apoyo preferente también deberá estar encaminado a lograr una mejor articulación de la Micro y Pequeña Empresa con otras, que a su vez serán fuente importante de empleo.

También el proporcionar apoyos prioritarios a los negocios pequeños, contribuirá a que se logre ahorrar y captar mayor número de divisas, que fortalecerán nuestra Economía Nacional.

CRITERIOS REGIONALES

Deberá fomentarse la instalación y ampliación de Micros y Pequeñas Empresas en las regiones geográficas consideradas como prioritarias para el desarrollo industrial del país.

El aprovechamiento del mayor grado de insumos, maquinaria y tecnología, impulsaran actividades que serán indispensables para apoyar a los gobiernos estatales, dando la importancia que requieren los productos manufacturados en las entidades respectivas, pero siempre buscando aprovechar los recursos locales y sobre todo arraigar las Empresas a la localidad donde se establezcan.

Para fortalecer estas acciones de fomento, deberá promover la creación de Organizaciones Interempresariales de Micro y Pequeñas Empresas tales como: Uniones de Crédito, Centros de Adquisición en Común de Materia Prima, Empresas de Comercio Exterior, etc.

CRITERIOS POR EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Las acciones de fomento tendrán prioridad tomando como base el tamaño de las Empresas, las que podran ser:

A) MICROEMPRESA.- En virtud a que este tipo de Empresas carece de recursos, debe ser objeto de programas de apoyo específicos que involucren instrumentos de aplicación inmediata que contribuyan a su fortalecimiento.

Ademas es conveniente que puedan establecerse procedimientos administrativos que faciliten a las Microempresas los tramites relativos a pedidos, recepción de mercancías y condiciones de pago entre otras.

B) PEQUEÑAS EMPRESAS.- Para este tipo de empresas, los apoyos estarán orientados ha mejorar su eficiencia productiva y a fortalecer su acceso a los mercados.

La aplicación de estos instrumentos de fomento y apoyo deberán llevarse a cabo en forma integral para lograr la Asociación Interempresarial de este Subsector Económico.

3.2.- SURGIMIENTO Y EVOLUCION DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Los esfuerzos de promoción del Subsector no son nuevos en México. Las autoridades han intentado, con diversos grados de éxito, impulsar su desarrollo; lo que en todo caso han cambiado son: el sentido, los objetivos y los instrumentos.

A partir de la administración de Miguel de la Madrid, se advierte un giro en la política de fomento, ya no se trata de proteger por razones de justicia a un Subsector relativamente desvalido, sino impulsar el desarrollo de una nueva estructura industrial.

La administración de Carlos Salinas Gortari continuo en materia de medidas de apoyo, la tendencia iniciada por la administración predecesora.

No obstante esta presenta dos cambios fundamentales: el Estado ya no se concibe como motor de la Economía y la Apertura Comercial se constituye como factor clave del proceso de modernización.

Conforme a los planteamientos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y del Programa Nacional de Modernización Industrial del Comercio Exterior 1990-1994 se realiza un diagnóstico más profundo de los problemas que afectan a la Industria en general, los que se ven magnificados en la Micro y Pequeña Industria.

En ellos se señala que en México, las Empresas de menor escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

Con base en este diagnóstico se publicó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro y Pequeña 1991-1994, en el que se abunda en las políticas de fomento ya enunciadas en el programa general del Sector.

Este Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Industria pretende contribuir a superar los problemas operativos y de mercado que sufre la Micro y Pequeña Empresa; y favorece a la instalación, operación y crecimiento de este Subsector Económico.

Para ello se emplearán instrumentos flexibles y acciones de fomento, que atiendan a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales.

Las Dependencias, Entidades e Instituciones responsables de la ejecución del programa, consideran la problemática específica que enfrentan las Empresas en relación a su capacidad económica, mercado, organización, tecnología y capacitación.

Con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las Empresas del Subsector y de mejorar su

capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentan formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades.

Cada una de ellas responde a objetivos y necesidades concretas. Esto permite a las Personas Físicas y Morales optar por una o más formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin efectuar operaciones individuales.

El esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas.

La ejecución de este Programa Nacional de Modernización de la Micro y Pequeña Industria tendrá como base primordial la coordinación entre los tres niveles de gobierno y de su concertación con los Sectores Social y Privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa y por lo tanto, serán quienes podrán adoptar los instrumentos a sus propias necesidades. De la iniciativa de los particulares dependerá la realización del Programa.

3.3.- ORGANISMOS QUE COORDINAN EL FOMENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

3.3.1.- CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Una vez reconocido el importante papel que en nuestra Economía desempeñan la Micro y Pequeñas Empresas, y tomando en consideración las experiencias de algunos países de considerable desarrollo económico; se decidió crear el Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

En virtud a lo anterior y considerando las recomendaciones internacionales, se realizaron dos diagnósticos: El primero sobre la experiencia mundial en el apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, que señala esencialmente que existe una nueva forma de producción, caracterizada por la flexibilidad y versatilidad de la Micro y Pequeñas Empresas para adaptarse a las cambiantes condiciones de los mercados globalizados, el surgimiento de una política deliberada en favor de este tipo de Empresas, así como el reconocimiento de sus problemas estructurales y potencialidades. Y el segundo evalúa los instrumentos de apoyo a las Pequeñas Empresas en México y del que se desprenden principalmente dos aspectos: La falta de articulación y por lo tanto baja efectividad de los instrumentos y programas, y que su diseño no responde a las necesidades de las Empresas.

DEFINICION.- El Consejo Nacional es un instrumento de concertación, conformado por representantes del Sector Público y Privado, y que a través del estudio, diseño y coordinación de instrumentos de apoyo promueve la competitividad de la Micro y Pequeña Empresa; definiendo los lineamientos y políticas para promocionar a este Subsector.

El Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa fue creado con el objeto básico de promocionar mecanismos para que las Micro y Pequeñas Empresas reciban asesoría integral y especializada en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología y procesos productivos, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación.

También tiene como objeto, promover la asociación entre las Micro y Pequeñas Empresas, y su vinculación con las Medianas y Grandes Empresas, para elevar la integración y eficiencia de las cadenas productivas, así como el desarrollo de estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las Micro y Pequeñas Empresas.

Estructura.-

El Consejo Nacional, se integra de la siguiente manera:

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial,

El Subsecretario de Industria de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial,

El Subsecretario de Comercio Interior y Abasto, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial,

El Subsecretario de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien será el Secretario Técnico del Consejo Nacional,

El Secretario de Hacienda y Crédito Público,

El Secretario de Contraloría y Desarrollo Administrativo,

El Secretario de Educación Pública,

El Secretario de Desarrollo Social,

El Secretario del Trabajo y Previsión Social,

El Secretario de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural,

El Secretario de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca,

El Director General de Nacional Financiera S.N.C.,

El Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.,

El Director General del Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C..

Por el Sector Privado:

El Presidente del Consejo Coordinador Empresarial,

El Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos,

El Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana,

El Presidente de la Confederación de Cámaras
Nacionales de Comercio,

El Presidente de la Cámara Nacional de la Industria
de Transformación,

El Presidente de la Cámara Nacional de Comercio de
la Ciudad de México,

El Presidente de la Cámara de la Industria de
Transformación de Nuevo León,

El Presidente de la Cámara Regional de la Industria
de Transformación de Jalisco.

Fungen como miembros permanentes, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y los Subsecretarios enlistados, así como los miembros del Sector Privado. El resto de los miembros participarán cuando se traten temas relacionados con sus esferas de competencia y responsabilidad.

El consejo nacional podrá invitar a representantes de las diferentes Cámaras y Asociaciones Empresariales, así como a Expertos Nacionales e Internacionales.

3.3.2.- COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO Y PEQUEÑA.

DEFINICION.- La Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro y Pequeña, es una instancia de coordinación y concertación interinstitucional de acciones entre los Sectores Público, Social y Privado; que se encarga

del fomento y desarrollo de las Empresas de estos Sectores, así como de la evaluación de los resultados de dichas acciones.

Dentro de sus funciones esta la de recibir y atender los planteamientos que le presentan los Sectores Público, Social y Privado, respecto del fomento y desarrollo de la Industria Micro y Pequeña para canalizarlos a las áreas competentes.

Formula conjuntamente con las Dependencias Federales, Estatales y Municipales, los diagnósticos que permiten conocer la problemática y necesidades de este tipo de Industrias, aplicando las soluciones pertinentes.

Propone y recomienda los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidad de los Gobiernos de las Entidades Federativas y de concertación con representaciones de los Sectores Social y Privado.

Estructura.- La Comisión se integra por los Titulares de las siguientes dependencias.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público,
Secretaría de la Contraloría de la Federación,
Secretaría de Fomento y Comercio Industrial,
Secretaría del Trabajo y Previsión Social,
Nacional Financiera, S.N.C.,
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.,
Adicionalmente forman parte de la Comisión:

Seis Representantes de la Confederación Nacional de
Cámaras Industriales de los Estados Unidos
Mexicanos,
Un Representante de la Confederación Patronal de la
República Mexicana.

3.4.- INSTRUMENTOS Y MEDIDAS DE APOYO DEL SECTOR PUBLICO Y PRIVADO.

Una vez visto que existe un Programa Nacional para la Modernización de la Micro y Pequeña Industria, que pretende promover el desarrollo de este Subsector empresarial y un Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa que define los lineamientos y políticas para dicha promoción; es necesario entrar al tema que nos ha llevado a realizar esta investigación; los Instrumentos o Programas que existen para apoyar el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

3.4.1.- PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El crédito es un instrumento de fomento de primer orden por sus repercusiones inmediatas.

Es importante, buscar que los créditos sean suficientes, oportunos y que coadyuven a impulsar la modernización de este Subsector.

El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promoverá a las Industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad.

Objetivo.- El objetivo de este programa es promover y proporcionar financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar

su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad de la oferta de las Empresas Industriales, Comerciales y de Servicios del país, que pertenecen a estos estratos.

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

Nafin es uno de los organismos que colaboran en el fomento a la Micro y Pequeña Empresa. Esta Institución pretende fortalecer los sistemas de crédito masivos en especial para las Micro y Pequeñas Empresas. Para tal efecto Nafin adoptara medidas para diversificar y ampliar los apoyos a estos estratos de Empresas. Y con objeto de canalizar los créditos a través de los intermediarios financieros de manera automática y sencilla, en forma revolvente se emitirán tarjetas empresariales e introducirán servicios de factoraje, arrendamiento financiero de maquinaria y equipo, así como otro tipo de instrumentos financieros adecuados a su capacidad.

También adecuará los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de créditos; particularmente lo que se refiere a las condiciones y tramites, a la naturaleza específica de los proyectos a ser financiados, así como a las características y limitaciones de la Micro y Pequeña Empresa, más que a la aplicación rígida de sistemas financieros.

Procurará la unificación de los criterios y tramites de los diversos fondos de fomento, a fin de establecer una política congruente que facilite a las Empresas la obtención de los recursos financieros.

Tratará de hacer posible la apertura de líneas de crédito para la Micro y Pequeña Industria, que reconozcan como garantía el pedido o contrato celebrado con alguna dependencia o entidad de la Administración Publica Federal.

Promoverá, en coordinación con los Ejecutivos de las diversas Entidades Federativas, la creación y desarrollo de fondos estatales de fomento industrial que apoyen preferentemente a la Micro y Pequeña Industria, en particular a las unidades de menor tamaño para que, en el ámbito de la corresponsabilidad federal y local:

a) Suplan garantías reales y, reconociendo las morales otorguen avales que permitan a las Empresas del subsector el acceso a los recursos crediticios.

b) Brinden respaldo financiero que apoye el cumplimiento de pedidos o contratos en firme.

c) Hagan efectivo documentos de crédito o contra recibos de mercancías, expedidas por las Dependencias Gubernamentales.

Establecerá los mecanismos apropiados a fin de la Micro y Pequeña Industria tenga acceso a la capacitación del ahorro privado, a través de las Sociedades de Inversión. Se propugna con esta medida, un mayor grado de autofinanciamiento y democratización del capital.

Promoverá programas específicos de atención a la Micro y Pequeña Industria, buscando que la Banca Privada colabore estrechamente con las autoridades respectivas en labores de extensionismo industrial, asistencia técnica, promoción de inversiones, identificación de oportunidades de mercado, organización interempresarial y otros; haciendo uso de su amplia infraestructura, experiencia y contacto directo con los industriales Micro y Pequeño.

COMISION NACIONAL BANCARIA

En coordinación con Nacional Financiera, la Comisión Nacional Bancaria fomentará la constitución y fortalecimiento de Uniones de Crédito Industriales y Mixtas entre Micro y Pequeñas Empresas, para facilitarles el acceso al crédito, así como la realización de actividades comunes en beneficio de sus integrantes.

Asimismo, se establecerán medidas específicas tendientes a elevar la productividad y la calidad de los productos de las Empresas asociadas. De igual manera se promoverá que estas organizaciones sirvan como plataforma para la exportación.

LABORATORIOS NACIONALES DE FOMENTO INDUSTRIAL (LANFI)

Lanfi, es un organismo que brinda apoyo financiero al desarrollo tecnológico, estableciendo mecanismos crediticios

simplificados y ágiles que permitan el acceso a estos servicios a las unidades productivas Micro y Pequeñas.

**3.4.2.- PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO DE BIENES Y
PRESTACION DE SERVICIOS PARA LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA**

Objetivo Este programa tiene como objetivo la promoción de Organizaciones Colectivas o Interempresariales de Micros y Pequeñas Empresas, para la adquisición en común de materias primas, maquinaria, equipo y refacciones de uso generalizado, así como la prestación de servicios que requieran para el desarrollo de sus operaciones. Dichos núcleos se conformaran con empresas de una rama industrial en zonas seleccionadas. Para garantizar la operatividad de estos centros de adquisición, las Entidades del Sector Público que suministren insumos a la Industria procuraran el abasto directo, suficiente y oportuno, de los bienes que demanden dichas agrupaciones.

**FONDO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION PARA LA INDUSTRIA
(INFOTEC) Y BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR**

Estos dos Organismos en coordinación fomentarán y consolidarán la organización de centros de adquisiciones en común a nivel regional y por rama de actividad económica, con la finalidad de contrarestar los inconvenientes de la

reducida escala de compras de las empresas de Subsector y de mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución. Con este propósito estas Instituciones, brindaran apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, con información oportuna sobre las alternativas de proveeduría y mercado. Además, esta Institución Financiera propiciará la formación de centros para la adquisición de materias primas e insumos de importación.

También promoverán la agrupación de las Industrias Micro y Pequeñas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el externo; por este medio, se podrán obtener economías en los costos de distribución (fletes, seguros, publicidad, estudios de mercadotecnia, entre otros) y mayor capacidad de penetración en los mercados.

3.4.3.- PROGRAMA DE APOYO TECNOLÓGICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Objetivo.- Promover la coordinación de esfuerzos de Organismos e Instituciones de información, asistencia e investigación tecnológica, tanto Públicas como Privadas, con las Empresas del Subsector.

LABORATORIOS NACIONALES DE FOMENTO INDUSTRIAL (LANFI)

Esta institución es la encargada de asistir a las Micro y Pequeñas Empresas preferentemente en las áreas de embase y embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental, diseño, desarrollo de nuevos materiales y productos de estudio técnico-económicos de información y documentación, protección al medio ambiente, así como en la realización de acciones de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (CONACYT)

Esta Institución realiza encuestas de Cobertura Nacional para determinar el perfil de la demanda de servicios tecnológicos en la industria Micro y Pequeña, por estrato industrial y rama de actividad económica, a efecto de establecer su correspondencia con la oferta de servicios de los centros de investigación y desarrollo tecnológico.

Dentro de este esquema se inserta los siguientes aspectos que se desarrollaran conjuntamente con las autoridades en la materia:

a) Identificación de ramas y clases de Industria Micro y Pequeña, prioritarias para el desarrollo tecnológico y nacional, precisando la selección por región geográfica y tamaño relativo de Empresas.

b) El desarrollo tecnológico se estimulara, preferentemente, en aquellas Empresas y ramas de actividad

que ya cuenten con un nivel técnico suficiente como para avanzar hacia nuevas etapas, a través de la adecuada transferencias de tecnologías y a la investigación y desarrollo dentro de las propias empresas.

c) Se brindará apoyo a la formación de organizaciones sectoriales y regionales de investigación y desarrollo para mejorar la productividad de las Industrias Micro y Pequeñas, facilitando su acceso en común, a procesos modernos de fabricación, utilización de materias primas y servicios.

d) Habrá una vinculación del CONACYT con las Empresas del Subsector, para recibir asistencia técnica para nuevas inversiones.

3.4.4.- PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y CAPACITACION DE LA MANO DE OBRA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Objetivo.- El objetivo del programa es promover activamente medidas que permitan elevar los niveles de gestión empresarial, factor determinante para lograr incrementos sustantivos en la productividad y eficiencia de las Empresas del Subsector.

**SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA (SEP) E INSTITUTO
MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL (IMSS)**

En concertación con los Organismos representativos del Sector Obrero y Empresarial, la SEP y el IMSS, promoverán la capacitación industrial de la mano de obra. Así se detectarán las necesidades de capacitación en las distintas ramas industriales y se elaborarán programas para obreros calificados, semi-calificados y técnicos.

SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

Esta Institución se encarga de promover el desarrollo de la capacitación y el adiestramiento en y para el trabajo, así como realizar investigaciones, prestar servicios de asesoría e impartir cursos de capacitación que para incrementar la productividad en el trabajo, requerirán el Sector de la Micro y Pequeña Empresa.

Las acciones de capacitación y asesoría estarán encaminadas al establecimiento de un sistema de gestión empresarial desarrollado en forma conjunta por las Instituciones Públicas competentes en este campo y las Organizaciones Empresariales.

La Secretaria desarrollará y ejecutará cursos de actualización gerencial y técnicas que aborden problemas comunes a la mayoría de las Micros y Pequeñas Empresas. cuando estas lo soliciten.

También pretende solicitar a ejecutivos retirados su participación como expositores en cursos brindados a pasantes de las áreas técnico administrativas, para que apoyen con su experiencia y conocimiento a las Empresas. que cuenten con personal muy joven.

La Micro y Pequeña Empresa posee el 49% de la mano de obra en México sin embargo esta se encuentra en un nivel de aprendizaje muy bajo.; es por ello que se busca vincular efectiva y ágilmente la oferta de capacitación con las necesidades de obra calificada de las Empresas.

Por último se pretende ampliar y especializar los centros regionales de capacitación en función de la vocación sectorial de la Industria local para dar atención a la Micro y Pequeña Empresa.

3.4.5.- PROGRAMA DE ADQUISICIONES DEL SECTOR PUBLICO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Objetivo.- Este programa tiene como objetivo apoyar a la Micro y Pequeña Industria, propiciando un mayor nivel de utilización de su capacidad instalada, así como alentar la producción de artículos básicos de consumo popular y de otras ramas prioritarias.

Con dichas acciones se pretende el desarrollo de Micro y Pequeños Proveedores, a fin de incrementar su participación en las adquisiciones realizadas por el Gobierno Federal en lo que se refiere a la compra de artículos de consumo popular.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

La SECOFI prestará sus servicios de enlace con las Tiendas del Sector Público, que representan un mercado potencial para las Empresas del Subsector y a las que la legislación vigente les ofrece facilidades para su incorporación como proveedores.

Por último, hay que considerar que no solo hablamos de adquisiciones del Gobierno cuando nos referimos a la compra de artículos de consumo, sino también al arrendamiento de prestación de servicios relacionados con bienes muebles.

3.4.6.- PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Objetivo.- El objetivo de este programa es el de alentar la comercialización de las unidades productivas en algunas de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado (diseño, ensamblaje, compra de insumos, comercialización, investigación y desarrollo y, servicios

especializados) que dé como resultado un producto altamente diferenciado de calidad, precio y, oportunidad de entrega.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Para fortalecer la capacidad de negociación internacional de la Micro y Pequeña Empresa, el Banco Nacional de Comercio Exterior impulsará la formación de Empresas Integradoras, formadas por unidades del Subsector; en ramas y regiones con potencial exportador. Con esto, se generaran mayores oportunidades de exportación, al comercializar la Micro y Pequeña Empresa sus productos en México con cadenas extranjeras; y exportar a través de cadenas Mexicanas que comercialicen en el extranjero. Por ende la apertura y mayor competencia en el comercio permitirá aumentar el volumen de ventas y bajar márgenes comerciales; así, los productos que fabrica la Micro y Pequeña Empresa serán más accesibles al consumidor, por lo que se incrementara su demanda.

También promoverá la apertura de líneas especiales a la Micro y Pequeña Empresa, principalmente a las agrupadas en Organizaciones Interempresariales, para financiar la exportación directa e indirecta de sus productos y la compra de las materias primas necesarias para su elaboración.

Para fortalecer la capacidad de negociación internacional de la Micro y Pequeña Empresa el Bancomext promoverá la consolidación de ofertas, a través de apoyos a empresas de comercio exterior. Se adoptaran medidas para proveerlas del apoyo necesario en cada etapa operativa.

Procurará dirigir sus apoyos a Empresas que efectúen exportaciones por vía indirecta; esto es, que produzcan partes o componentes para abastecer a las empresas exportadoras de mayor tamaño.

También pretende aumentar las exportaciones manufactureras de las Micros y Pequeñas Industrias, mediante la utilización de formas no convencionales de Comercio Exterior, recuperando a la vez, los niveles de comercio alcanzados con el resto de América Latina.

Existen formas no convencionales de Comercio Exterior a ser utilizadas por la Micro y Pequeña Industria:

Los programas de intercambio compensado.- Esta opción de comercio permitirá a las Empresas del Subsector elevar el nivel de utilización de su capacidad instalada, con lo cual mejoraría su competitividad Nacional e Internacional, colocando sus manufacturas a cambio de productos que de todas maneras se tendrían que importar, pagándolos con divisas o con otros productos que se podrían colocar en terceros mercados, recibiendo a cambio divisas del exterior.

La utilización del poder de compra en el exterior de las principales Dependencias Gubernamentales.- Representa una opción para organizar la oferta de las Micro y Pequeñas

Industrias. Así, será posible colocar la producción de ciertos equipos, partes, piezas o componentes en los mercados exteriores, a cambio de los equipos y maquinarias que las Dependencias gubernamentales tengan que adquirir.

3.4.7.- PROGRAMA DE SUBCONTRATACION PARA LA INTEGRACION INDUSTRIAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Objetivo.- Pretende fomentar la organización y operación de Bolsas de Subcontratación para la integración de procesos industriales, a fin de vincular la capacidad productiva disponible de las Empresas del Subsector con la demanda de las Grandes Industrias.

Entenderemos por subcontratación a la participación de dos o más Empresas en los diferentes procesos de fabricación de un determinado bien, sin que ello implique la cesión total o parcial de los derechos y obligaciones otorgados mediante contrato a una persona física o moral.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

Dentro de los programas que realiza esta Institución se encuentra el fomento a la subcontratación de procesos y productos industriales para apoyar la integración de cadenas productivas. Por ello se promoverá la articulación de las Empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar

la duplicidad de inversiones ocasionada por la integración vertical excesiva. Con ello, será factible mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada, la especialización y la competitividad, y se consolidarán los niveles de subcontratación existentes para ampliarlos posteriormente.

También promoverá la organización y el fortalecimiento de Bolsas de Subcontratación en la rama Metal-Mecánica y en aquellas actividades manufactureras en que sea viable su formación, así como su nivel regional.

SECOFI considera importante impulsar el desarrollo de las Bolsas de Subcontratación en las cuales se adoptaran las siguientes medidas:

Será necesario captar las opiniones del Sector Industrial y las necesidades y propuestas de las Empresas demandantes, a fin de incorporarlas en su organización y funcionamiento.

Será importante propiciar que los adquirentes suministren información y apoyo tecnológico por medio de las bolsas.

También se deberá Inducir a los grandes proveedores del Sector Público a elevar el grado de integración nacional de los bienes que demandan, mediante la utilización de los productos y procesos de la Industria Micro y Pequeña.

Deberá generar y actualizar en forma permanente, información sobre la capacidad productiva instalada en la rama Metal-Mecánica, en otras, e implantar y desarrollar un

sistema para el procesamiento de esta información, que sea utilizado por la Industria Nacional principalmente por las Dependencias Gubernamentales, a fin de apoyar sus programas de sustitución de importaciones.

También deberá promover a nivel Internacional, y en el marco de la política para el fomento de las exportaciones, la utilización de la capacidad productiva disponible e identificada a través de las Bolsas de Subcontratación, para aprovechar la competitividad de la Planta Industrial del país.

Canalizará en forma integral, por conducto de las bolsas, los diversos apoyos para la Micro y Pequeña Industria, así como los que en forma específica se requieran para la creación de centros de diseño, prueba y control de calidad entre otros, que permitan a las Empresas asociadas elevar su eficiencia y competitividad.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Esta Institución Financiera impulsará a las Empresas de menor tamaño para que vía subcontratación participen en el Mercado Internacional mediante suministros de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a Empresas Exportadoras y a la Industria Maquiladora, con lo que se contribuirá a elevar la integración nacional de los productos que se exportan y a incrementar las exportaciones indirectas.

3.4.8.- PROGRAMA DE SISTEMA DE INFORMACION A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Objetivo.- Brindar información ágil y eficiente, que permita el acceso a una amplia base de datos, que cubra las necesidades más apremiantes como: oportunidades de inversión , de mercado, de adquisición de maquinaria y equipo, posibilidades de concurrir a mercados de exportación, etc.

Este programa contiene un sistema de información específico para la identificación y evaluación de oportunidades de inversión

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

La SECOFI ampliará el sistema de información de la Industria Micro y Pequeña, y propiciará su descentralización a la Delegaciones Federales de esta Dependencia, a los Gobiernos de los Estados y a los Organismos Industriales.

La información versará sobre la evolución de la Industria así como los instrumentos y mecanismos de apoyo.

La SECOFI en coordinación con los Gobiernos Estatales y Municipales y los Organismos representativos de los Sectores Social y Privado establecerán comités estatales para la modernización.

También Promoverá proyectos encaminados a cubrir necesidades del mercado interno, principalmente de artículos básicos; los que se dirijan a la sustitución de

importaciones y los que cuenten con posibilidades de concurrir al mercado de exportación.

Este sistema estará incorporado a la Subcomisión de la Industria Micro y Pequeña, y para su organización y operación se buscare la participación de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y de otros Organismos Industriales y del Sector Social, así como de las Dependencias y Entidades Públicas vinculadas con el apoyo y fomento a este Subsector.

Un papel importante sera cubierto por las Empresas Públicas a través de la información que generen sobre demanda, programación de las inversiones a mediano plazo, desagregación tecnológica y despiece de los equipos. Atención especial recibirá la ampliación de la información sobre el potencial productivo de la Micro y Pequeña Industria del ramo Metal-Mecánico, que se ha venido desarrollando conjuntamente con Petróleos Mexicanos, a fin de apoyar los programas de sustitución de importaciones de un mayor numero de Dependencias Gubernamentales y del Sector Privado.

SECOFI promoverá, igualmente, el establecimiento de un sistema regional de información económica y tecnológica en beneficio de la Micro y Pequeña Industria, aprovechando los mecanismos y recursos disponibles en las instituciones especializadas.

3.4.9.- PROGRAMA PARA LA INFRAESTRUCTURA E INSTALACIONES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Con el fin de que las Micro y Pequeñas Empresas estén dotadas de espacios físicos apropiados a sus requerimientos y posibilidades; se promoverá el establecimiento de áreas de ubicación industrial o empresarial específicas para el tamaño de empresa y localización preferente en las regiones que contempla el Programa Nacional de Modernización Industrial de la Micro y Pequeña Empresa.

Para la creación de dichas zonas, será importante considerar los factores de localización, a fin de que realmente pueda ser una alternativa para los Micro y Pequeños Empresarios; ya que no solo se debe de tomar en cuenta la infraestructura necesaria, sino también es importante considerar las distancias y los costos de traslado de materias primas a la empresa, como de mercancías a los mercados principales.

La selección de un sitio para un negocio de nueva creación o de uno en operación que necesite reubicarse, constituye una decisión de primordial importancia para su éxito o fracaso. Lo anterior tiene especial relevancia en aquellos establecimientos en los cuales la cercanía de los consumidores potenciales, el flujo de peatones y vehículos y las facilidades de acceso existentes definen, en buena medida, el potencial de captación de clientela.

Tal es el caso de los negocios dedicados a la venta al por menor de productos diversos y los orientados a la prestación de servicios personales. (7)

(7) L.A.E. Salvador García de León Campero. Op. Cit. Pág. 68

CONCLUSIONES

La Micro y Pequeña Empresa siempre tendrá un lugar importante en el desarrollo económico de nuestro país, en virtud a que son generadoras del 49% del empleo formal y conforman el 99% de los establecimientos dedicados al comercio, manufactura y servicios.

Para evitar los múltiples factores que afectan la marcha de la Micro y Pequeña Empresa, es necesario que los hombres que pretenden crear un establecimiento de este tipo, no olviden la importancia que requiere el poseer conocimientos técnicos y capacidad directiva para poder destacar.

A través de los diversos programas mencionados en esta investigación se establece un marco para sistematizar el fomento a la Micro y Pequeña Empresa; identificando los principales problemas que afectan su estructura así como definiendo la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical.

Para mejorar su productividad resulta indispensable que la Micro y Pequeña Empresa se organicen para comprar insumos, obtener financiamiento, tener acceso a la tecnología, mejorar su gestión y facilitar su acceso a los mercados.

Para contrarrestar las circunstancias adversas que se presentan en las Micros y Pequeñas Empresas, es necesario que a través del mejor aprovechamiento de los factores productivos se busque siempre satisfacer prioridades nacionales y regionales.

La formulación y aplicación de los diferentes programas de fomento, atienden a las prioridades que se requieren para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, en razón a su actividad, localización, forma de organización y clasificación. Su aplicación ayudará a resolver todos aquellos aspectos que inhiben el óptimo desenvolvimiento de las Micro y Pequeñas Empresas.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Franklyn J. Dickson
El Exito en la Administración
de la Empresas Mediana y Pequeñas.
Edit. Diana.
México 1985.
- 2.- Historia del Comercio. Tomo I
- 3.- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial
Programa Para la Modernización y
Desarrollo de la Industria Micro,
Pequeña y Mediana
1991-1994.
México 1991
- 4.- Nacional Financiera, S.N.C
Programa para la Micro y Pequeña
Empresa.
México 1995.
- 5.- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial
Tratado de Libre Comercio de América del
Norte para la Industria Micro y Pequeña.
México 1994.
- 6.- L.A.E. Salvador García de León Campero
Ubicación Física de Pequeñas
Empresas Comerciales y de Servicios
Revista Administrate Hoy.
- 7.- L.A.E. Jack Fleitman S.
Situación de la Micro y Pequeña Empresa
Revista Administrate Hoy.
- 8.- Lic. Fernando Cabrera Mir
Empresas Medianas: de la debilidad
a la fortaleza
Revista Administrate Hoy.
- 9.- Lic. Juan R. López Villa
La Subsistencia de las Microempresas
ante la Crisis
Revista Administrate Hoy

10.- Lic... Jorge Sanchez Estrada
Micro y Pequeñas Empresas Modernización
Obligada
Revista Administrate Hoy.

11.- Lic. Luis Gómez Hernández
Micro y Pequeño Empresario
¿Una Especie en Extinción?
Revista Administrate Hoy.

12.- Diario Oficial de la Federación
Decreto que aprueba el Programa para el
Desarrollo integral de la Industria
Pequeña y Mediana.
Publicado el día 3 de Abril de 1985.

13.- Víctor Salcedo
El Futuro de la Pequeña y Mediana
Empresa: La Amenaza, la Relación y
la Esperanza.
Periódico el Financiero 24 mayo de 1994

14.- Raúl Mora y Raymundo Lando
La gestión de los Recursos Humanos en la
Pequeña y Mediana empresa.
Periódico el Financiero 19 de Julio de 1994

15.- "1987 Año de Retos y Perspectivas".
XIII Congreso Nacional de Administración.
México Noviembre 1986