



26  
24

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

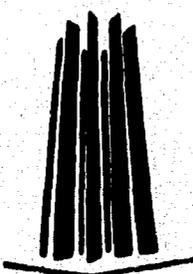
**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS "ARAGON"**

**IMPORTANCIA DE LA REESTRUCTURACION DE  
DEUDA DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA MEXICANA CON LA BANCA COMERCIAL  
ANTE EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA.  
EL CASO BONO CUPON CERO.**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES  
P R E S E N T A :  
IGNACIO ORTIZ MONTES**

**ASESOR: LIC. RODOLFO A. VILLAVICENCIO LOPEZ**



**BOSQUES DE ARAGON, EDO. DE MEXICO. 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.

**IMPORTANCIA DE LA REESTRUCTURACION DE DEUDA DE LA  
MIGRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA CON  
LA BANCA COMERCIAL ANTE EL PROCESO DE  
APERTURA ECONOMICA. EL CASO  
BONO CUPON CERO.**

**Ignacio Ortiz Montes**

## INDICE

|                   |   |
|-------------------|---|
| INTRODUCCION..... | I |
|-------------------|---|

### CAPITULO 1

#### LA APERTURA COMERCIAL Y LA DESREGULACION ECONOMICA. IMPACTO SOBRE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

|         |   |    |
|---------|---|----|
| 1.1     | Situación Económica Internacional.....  | 3  |
| 1.1.1   | Factores que Propician la Apertura Comercial.....                               | 10 |
| 1.1.1.1 | Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio..                          | 11 |
| 1.1.1.2 | Política Económica Neoliberal.....  | 13 |
| 1.1.1.3 | Desgaste del Modelo Bipolar.....  | 15 |
| 1.1.1.4 | El Libre Comercio.....  | 17 |
| 1.2     | Situación Económica Nacional.....   | 22 |
| 1.2.1   | Coyuntura Interna.....  | 30 |
| 1.2.1.1 | Ingreso de México al GATT.....  | 31 |
| 1.2.1.2 | El Acuerdo de Libre Comercio para América del<br>Norte.....                     | 35 |
| 1.2.1.3 | La Cuenca del Pacífico.....   | 40 |
| 1.3     | Inversión y Crecimiento de la Micro, Pequeña y<br>Mediana Empresa Mexicana..... | 42 |

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 1.4 | Retos de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana Frente a la Apertura Comercial..... | 50 |
|-----|---|----|

## C A P I T U L O 2

### LA IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 2.1   | Fuentes de Financiamiento.....  | 55 |
| 2.1.1 | Banca de Desarrollo.....  | 60 |
| 2.1.2 | Banca Comercial.....  | 62 |
| 2.1.3 | Agentes Financieros no Bancarios.....   | 64 |
| 2.2   | Programas de Apoyo Financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas.....                          | 66 |
| 2.3   | La Utilización de los Créditos Otorgados por la Banca Privada.....  | 83 |
| 2.3.1 | Derrama Crediticia.....   | 85 |
| 2.3.2 | Carga Financiera.....   | 94 |
| 2.4   | El Problema de la Cartera Vencida de los Créditos Otorgados a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana..... | 95 |

|     |  |     |
|-----|--|-----|
| 2.5 | Requerimientos por Parte de la Banca Comercial para Reestructurar la Deuda del Sector Empresarial..... | 101 |
| 2.6 | Requerimientos de Reestructuración de la Deuda del Sector Privado Mexicano.....                        | 102 |

C A P I T U L O 3

IMPORTANCIA DE LA EMISION DE BONOS CUPON CERO PARA LA REESTRUCTURACION DE LA DEUDA PRIVADA EN MEXICO

|       |  |     |
|-------|--|-----|
| 3.1   | El Papel de Nacional Financiera y la Asociación Mexicana de Bancos para la Reestructuración de la Deuda..... | 107 |
| 3.2   | Bono Cupón Cero.....   | 111 |
| 3.3   | Mecánica Operativa del Bono Cupón Cero.....  | 114 |
| 3.3.1 | Funcionamiento.....  | 115 |
| 3.3.2 | Usuarios.....  | 117 |
| 3.3.3 | Costo del Bono.....  | 118 |
| 3.3.4 | Adquisición del Bono.....  | 123 |
| 3.4   | Objetivos del Bono.....  | 130 |

|                        |   |     |
|------------------------|---|-----|
| 3.4.1                  | Reestructuración de la Deuda.....   | 131 |
| 3.4.2                  | Saneamiento Financiero.....   | 132 |
| 3.4.3                  | Acceso a Recursos Frescos.....  | 134 |
| 3.5                    | Alternativas para la Utilización del Bono.....  | 136 |
| 3.6                    | Beneficios de la Aplicación de Bonos Cupón Cero<br>para la Reestructuración.....                  | 138 |
| 3.7                    | Esquemas Alternativos.....  | 140 |
| 3.8                    | Perspectivas al Problema de Endeudamiento de la Micro,<br>Pequeña y Mediana Empresa Mexicana..... | 144 |
| CONCLUSIONES.....      |   | 149 |
| BIBLIOGRAFIA.....      |   | 156 |
| HEMEROGRAFIA.....      |   | 159 |
| INDICE DE CUADROS..... |   | 164 |

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

Tanto el abuso crediticio y la mala supervisión en la utilización de los créditos otorgados a las empresas, despierta el interés para realizar una investigación que este relacionada con el problema del endeudamiento, que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas (Mype's) ante el proceso de apertura económica. Dicho proceso impone retos a todo tipo de empresas, sin importar su dimensión o actividad económica; empero, resulta más difícil para las que son pequeñas y desgraciadamente un alto porcentaje de ellas tienen problemas de endeudamiento y, constituyen en gran escala la actividad económica de México. Ante este hecho, es necesario iniciar una reestructuración de los débitos logrando un saneamiento financiero que permita a los intermediarios bancarios y no bancarios a continuar apoyando al sector empresarial, pues el país vive inmerso en un proceso de apertura comercial, mismo que exige contar con una sólida base, tanto en la industria como en las finanzas.

Las empresas para crecer necesitan de la inversión y generalmente las inversiones requieren de los créditos otorgados por los bancos, sin embargo, muy a menudo los préstamos se transforman en cadenas que atan a los empresarios llevándolos a la insolvencia económica, cuyo efecto inmediato es la suspensión del pago de intereses.

El problema del endeudamiento en México, lo constituyen 50 mil micro, pequeña y medianas empresas, registradas en cartera vencida - con un adeudo de 45 mil millones de pesos. Con tal cifra no es difícil suponer que el panorama no es grato para la apertura económica; ya que es indispensable que estas pequeñas empresas reestructuren sus deudas y saneen sus finanzas para hacerle frente a la competencia externa. Ello ha sido una razón de peso que permite observar el interés que el Gobierno Federal, a través de Nacional Financiera (NAFIN) y la Asociación Mexicana de Bancos (AMB), ha puesto a disposición un esquema de reestructuración denominado Bono Cupón Cero; con el fin de recuperar la cartera vencida, lograr el saneamiento financiero e inyectar nuevos recursos a las empresas que sean prioritarias, viables y operativas en el largo plazo.

En la presente tesis observaremos qué tan importante fue la emisión de Bonos Cupón Cero, pues resulta incoherente que se pretenda rescatar la cartera vencida, cuando el total de la deuda es de 45 mil millones de pesos, y se ponen a disposición 4 mil 207 millones de pesos mediante bonos, lo que hace estimar que sólo un 9.35% del total pueda ser reestructurado bajo dicho esquema. La importancia de realizar este estudio es para poner en manifiesto la ineficacia de los programas de reestructura que diseña la banca privada con aprobación gubernamental, para detener el incremento sistemático de la cartera vencida y dar solución integral al problema. No obstante, es indispensable conocer el esquema para posteriormente hacer una evaluación y crítica sobre este programa en especial.

Después de haberse realizado un estudio sobre el financiamiento a

la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, se identificó la con veniencia de la adquisición de Bonos Cupón Cero, como una alterna tiva para recuperar parte de la cartera vencida, pues en su estruc tura los bonos no ofrecen una solución integral al problema del en deudamiento, ya que, no todas las empresas registradas en car tera vencida serán contempladas para operar dentro del esquema; razón que en caso particular causó inquietud por conocer su mecánica ope rativa y el cómo contribuiría a la solución de la deuda privada en México. El fundamento para no ser incluidas todas las empresas en car tera vencida, es porque los bonos fueron colocados por una ing titución gubernamental (NAFIN) en el mercado de valores; por tal motivo el Gobierno y la Banca Privada no desean correr el riesgo en el incumplimiento del pago, de ahí a que sólo algunas empresas hayan reestructurado su deuda mediante Bonos Cupón Cero.

Para abordar el estudio del Bono Cupón Cero, se plantearon una se rie de objetivos co: el evaluar los beneficios reales que implica la reestructuración de la deuda de los pequeños empresarios con la banca comercial, a través de los Bonos Cupón Cero, con si de ran do los retos que estos enfrentan en el marco del proceso de ap er tura eco n ó m i c a; conocer la mecánica operativa del bono y sus resultados - dentro del proceso de apertura; así como identificar las mo da li da des, mediante las cuales los pequeños empresarios podrán adquirir Bonos Cupón Cero, que permitan el saneamiento financiero como ele me nto indispensable para enfrentar los retos que implica la ap er tura comercial en México.

Para lograr estos objetivos es necesario aplicar una teoría que, nos permita llegar a ellos, y que mejor que la teoría neoliberal

pues es la que nos guía al entendimiento del contexto de la apertura económica. La teoría en su percepción económica se orienta en dos sentidos:

El primero de ellos es minimizar el papel del Estado dentro del proceso económico, es decir, reducir la participación estatal para dar paso a la privatización y al surgimiento de nuevas actividades económicas que sean dirigidas por particulares, y no así por autoridades estatales, y es ahí donde nos encontramos con el creciente número de pequeñas empresas. Para ello los economistas neoliberales formulan que la expansión del crédito y del activismo económico del Estado no son efectivos para aumentar la producción ni el empleo. Empero, el libre mercado postula que el sistema económico tiende a un equilibrio natural con ocupación plena, el cual debe ser guiado por la mano invisible de un individualismo utilitarista y egoísta, pero socialmente benefactor.

En un segundo sentido, la teoría neoliberal se orienta a una acción monetarista, manteniendo un control sobre los tipos de cambio e intereses. Desafortunadamente argumentan los monetaristas, que el Estado debe intervenir en la economía, para aumentar la oferta monetaria, ya que el banco central de cada país controla la inversión y el tipo de cambio. Sin embargo, la autoridad monetaria no puede conocer todos los efectos de las variaciones macroeconómicas de ahí a que sea necesario conceder plena autonomía al banco central de cada nación.

La teoría neoliberal es idónea para la realización del presente es

tudio, porque en su estructura analiza los múltiples problemas económicos por los que atraviesan los países, así mismo ofrece alternativas para la solución de los mismos. La aplicación del modelo económico neoliberal ha tenido un fuerte impacto en economías en desarrollo como Bolivia, Chile y desde luego México. Cabe señalar que el modelo tiene origen en la Escuela de Economía de Chicago, cuya aplicación inmediata se hizo en los Estados Unidos y la Gran Bretaña, para después extrapolizarse y tener campo de acción en América Latina, Sudeste Asiático, Países Exsocialistas y Repúblicas Exsoviéticas; moviendo las esferas de la política y economías internacionales.

Puede parecer contradictorio el hecho de utilizar la teoría neoliberal para la realización de esta tesis, pues el Programa de Reestructuración Bono Cupón Cero, es diseñado por el Gobierno, luego entonces ¿ cómo se puede explicar el primer sentido de la teoría, al referirse al proceso de desincorporación del Estado dentro de la economía, cuando es éste quien crea un programa de reestructuración? . Ante esta cuestionante es preciso esclarecer que el fin de retirar al Estado del proceso económico, no se refiere de forma tajante a excluirlo por completo, sino, transformarlo en coordinador y en un ente regulador del proceso económico. Por tanto el Estado debe de desaparecer como agente económico y dar paso a una mayor liberalización, por ello es el Estado quien debe ser promotor de tal acontecimiento. Para que pueda darse la liberalización es necesario que sea el Estado quien voluntariamente inicie su retiro como ejecutor del proceso económico, de tal manera que al retirarse debe sentar las bases en su sector productivo, es decir, darles las herramientas que estos necesitan para lograr su desarrollo y crecimiento; por ello no debe parecer extraño que sea el mismo Es

tado quien diseñe los esquemas de reestructuración, aunque es preciso definir que los Bonos Cupón Cero fueron colocados por una institución gubernamental, pero su diseño fue hecho por instituciones privadas.

El modelo económico neoliberal, plantea su acentuación en el libre mercado, la desregulación comercial y la privatización, con el fin de reducir la participación del Estado y liberalizar a la economía en todas sus manifestaciones, ya que concidera que el Estado es ineficiente y por lo tanto se recomienda limitar los gastos gubernamentales, por la simple razón de que el sector privado puede destinar ingresos a fines más rentables para toda la sociedad, para ello el Estado debe promover la liberalización.

La razón de utilizar la teoría neoliberal es por la idea que presenta sobre el libre comercio y el desarrollo industrial, y bajo dicha idea se ubican las micro, pequeñas y medianas empresas, que para lograrlo necesitan de la reestructuración de su adeudo y posteriormente de un mayor apoyo financiero, sin embargo, la reestructuración y el apoyo financiero tiene y debe correr por cuenta del Estado, pues al trascender de ejecutor y planeador, a coordinador y regulador, es preciso encaminar al sector empresarial a desarrollar las actividades que el Estado tenía a su disposición.

El libre mercado abre una competencia entre empresas en donde sea demostrada la calidad en servicios y bienes, de tal manera que la pequeña empresa mexicana necesita crecer y modernizarse ante el reto del mundo neoliberal, hecho por el cual tiene que recurrir al

apoyo gubernamental, previo al ajuste del modelo económico neoliberal; además este modelo ofrece esquemas de desarrollo que bien pueden ser aprovechados por las pequeñas empresas, en cuanto a una desregulación y simplificación administrativa se refiere, así como los incentivos fiscales para exportar y expandirse en mercados extranjeros. Así mismo se supone que mediante el libre mercado es posible la óptima asignación de recursos.

Previo al desarrollo de la investigación, se ha expuesto como hipótesis que la reestructuración de la deuda de los pequeños empresarios a través de los Bonos Cupón Cero ayudará a canalizar con eficiencia los rendimientos financieros para pagar la deuda a los acreedores y así mismo contar con solvencia económica que les permita enfrentar a la competencia externa, que traera la apertura comercial en nuestro país.

Para reafirmar o desmentir el planteamiento de la hipótesis anterior, la investigación se desarrollará en tres capítulos; en el primero de ellos se adentra a analizar la situación de la economía internacional, los cambios de fondo bajo el régimen neoliberal, tales como la creación de bloques y zonas comerciales; considerando las tendencias a las que se tiene que hacer referencia al momento de decidir ingresar a un determinado bloque comercial. En el mismo capítulo se señalan los factores que dieron pie al proceso de apertura económica, enfatizando sólo los más importantes como lo es la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el modelo neoliberal, el desgaste del modelo bipolar y la teoría del libre comercio.

Una vez analizada la situación de la economía internacional, inician un análisis sobre la posición económica de México, con atención especial en las reformas económicas del Salinismo y la coyuntura interna del país, como lo es la Adhesión al GATT, Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TICNA), Cuenca del Pacífico, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD). Cabe destacar que en estas dos últimas organizaciones internacionales, México es el único país latinoamericano que pertenece a ambas organizaciones. Posteriormente se hace un balance sobre la inversión y crecimiento de las micro pequeñas y medianas empresas (Mype's), haciendo distinción entre micro, pequeña y mediana empresa. El capítulo concluye con los retos que las empresas mexicanas tienen que enfrentar ante la apertura económica, destacando los problemas administrativos y las dificultades por las que atraviezan para introducirse en el mercado interno.

En un segundo capítulo, se analiza la importancia del financiamiento, como alternativa para el desarrollo y crecimiento de las empresas, enunciando fuentes de financiamiento a las que el empresario puede concurrir para solicitar un crédito; tales fuentes se clasifican en tres grupos: Banca de Desarrollo, Banca Comercial y Agentes Financieros no Bancarios. Cada una de estas fuentes son definidas en su forma y estructura, para así conocer su funcionamiento y los apoyos crediticios que en su momento pueden brindar.

En el mismo capítulo se señalan también los diferentes programas de apoyo financiero, concentrándonos en su estructura y funcionalidad, remitiéndonos en un contexto más amplio sobre los programas recientes como PROMYP y PROMICE.

El tipo de créditos otorgados y su utilización, así como la derrama crediticia, la carga financiera y el problema que implica la cartera vencida en el sistema financiero, son otros de los puntos que contiene el capítulo dos; así como los inicios del esquema de reestructuración Bono Cupón Cero, marcando la diferencia entre requerimientos para la reestructuración y requerimientos de reestructuración, porque no significan lo mismo, por tanto son enumeradas las garantías que los deudores deben presentar a sus acreedores para iniciar con los trámites de la reestructuración.

Como se puede apreciar, la investigación parte de lo general a lo particular, y así no lo hace ver el tercer y último capítulo, iniciando con un breve argumento sobre la importancia de la reestructuración y el papel de Nacional Financiera en el desarrollo empresarial de México y su trabajo adjunto con la Asociación Mexicana de Bancos, al poner en circulación los Bonos Cupón Cero, para dar solución al problema de la cartera vencida tradicional al 31 de marzo de 1994. Después de ello se señala, ya de manera especial, el Bono Cupón Cero, introduciéndonos en su mecánica operativa, funcionamiento, usuarios del bono, costo y adquisición, mostrando casos ilustrativos, en donde se perciben los objetivos del bono, tales como: reestructurar la deuda, lograr el saneamiento financiero, el contrato de nuevos créditos y preveer la posibilidad de financiar su costo.

En este capítulo se mencionan las alternativas y beneficios que el empresario puede obtener al momento de adquirir su bono. Entre estos beneficios se encuentran las treguas judiciales, la quita sobre los intereses moratorios y el pago mismo de la deuda. En cuanto a las treguas judiciales, éstas se hicieron con plena desventa-

ja de los deudores frente a los banqueros, ya que al momento de ser firmados los convenios judiciales el empresario asume la responsabilidad que trae consigo los efectos más amplios que en derecho correspondan, así mismo implica la aceptación a las reglas para la colocación de valores gubernamentales vigentes y a los términos y condiciones de la emisión respectiva.

El capítulo tres concluye con una serie de perspectivas al problema del endeudamiento, marcando la responsabilidad de las partes involucradas y el cómo buscar las soluciones conjuntamente para resolver el problema de la deuda privada, evaluando los logros del Bono Cupón Cero los cuales fueron mínimos restandole importancia, primeramente porque sólo se logró reestructurar el 9.35%; segundo no todas las empresas en cartera vencida fueron contempladas en su esquema; tercero, su difusión fue pobre ocasionando desconfianzas en empresarios; y cuarto, el programa fue elaborado unilateralmente sin consultar a deudores y ello produjo a que el grupo del Barzón engendrará incertidumbre en los deudores para reestructurar mediante Bonos Cupón Cero. Por todo ello fue necesario instrumentar un nuevo esquema llamado Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE), el cual entró en función un año y dos meses después del Bono Cupón Cero. De hecho se considera que este nuevo Acuerdo, es el sucesor de los bonos, de este Acuerdo se hablara más ampliamente al final del capítulo.

C A P I T U L O 1

LA APERTURA COMERCIAL Y LA DESREGULACION ECONOMICA. IMPACTO  
SOBRE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

## C A P I T U L O I

### LA APERTURA COMERCIAL Y LA DESREGULACION ECONOMICA. IMPACTO SOBRE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

El proceso de apertura económica consiste en abrir la economía en todos sus sectores, este propósito ha estado latente desde los inicios de la economía como ciencia autónoma. Su objetivo librecambista se ha visto frustrado por las políticas económicas de los países al no permitir un libre flujo, en su territorio, de los bienes y servicios que pueden adquirir del exterior.

Muchos han sido los intentos y pocos los logros para alcanzar una completa liberalización de la economía de mercado, donde sea ella misma quien determine las reglas, y no así el Estado. Como es de esperarse, la apertura económica es un proceso en constante evolución, y han sido muchos los factores que contribuyeron a su surgimiento, a tal grado, que hoy día es común escuchar la palabra apertura. Dichos factores tienen un lugar especial en el contexto mundial, exhortando hacia la liberalización comercial, desde luego esta liberalización ha estado presidida por las naciones industrializadas que buscan expandirse en nuevos mercados y así diversificar sus relaciones comerciales.

Las políticas de desarrollo económico, supervisadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, hacia los países en desarrollo, no han tenido un impacto positivo como se esperaba, al contrario el hambre y el endeudamiento externo siguen persistiendo, es por ello que surgió un modelo económico que diera respuesta y solución a los problemas económicos de los países.

Para entender el proceso de apertura y cual ha sido su impacto en el mundo, es preciso conocer los cambios en la economía mundial, de tal manera que puedan ser percibidos los problemas de fondo, a los que el tercer mundo tiene que hacer frente para aceptar el proceso y ajustarlo a su economía interna.

México, no es el promotor de la apertura económica, sin embargo, en ella ha buscado la solución a sus problemas de crecimiento económico. El sector micro, pequeño y mediano empresarial, son las piezas claves en el desarrollo del país, por ello la apertura comercial conforme sea puesta en funcionamiento, en nuestro país, será ella misma quien determine el rumbo que estas unidades productivas tengan en el futuro, pues ellas mismas serán las que resientan el impacto de la apertura.

El rostro de la apertura comercial y la desregulación económica, está marcado por el pensamiento neoliberal, que no tan sólo se presenta bajo un esquema económico, sino además, político, social y cultural.

## 1.1 Situación Económica Internacional

Muchos han sido los cambios que la economía ha dado a través de los años, como producto de la evolución y necesidad de los grupos sociales. Tenemos así el surgimiento de modos de producción adaptados a las diversas condiciones históricas de la humanidad, sin embargo, todo proceso económico lleva consigo un gasto social, resentido por los que menos tienen, es decir, los desposeídos de los bienes económicos: esclavos, siervos, proletarios y marginados. Formando un sistema pirámidal, que no sólo se manifiesta en el interior de una sociedad determinada, sino además, se refleja en la sociedad internacional; donde los desposeídos de los bienes económicos, son los países llamados "en desarrollo". Abriéndose una brecha entre los países desarrollados y los de en desarrollo. Pero a decir verdad esto no es nuevo, pues desde el surgimiento de los primeros Estados poderosos, comenzaron inmediatamente a vislumbrarse las diferencias entre quienes poseían la riqueza y los que trabajaban para sostenerla o acrecentarla. También es cierto que el mundo no es una esfera estática, siempre esta en constante movimiento, al igual que la economía, por tanto responden al proceso histórico y a los cambios que se dan en el mundo, adaptándose a las exigencias que el hombre requiere para vivir mejor.

Los cambios en la economía surgen, a través de reformas y procesos orientados a hacer una mejor distribución de la riqueza, un mejor

uso sobre los recursos, elevar niveles de vida, entre otras. Dichas reformas han tenido lugar en etapas críticas y coyunturales, que han sido aprovechadas para elevar el bienestar del hombre e incluso para mantener el poder de una nación sobre otra. Usualmente las reformas económicas tienen lugar en el primer mundo y después se extrapolizan para tener campo de acción en otros países, en donde se trata de ajustar el modelo de una manera forzada a un proceso económico, diferente al que fue previamente aplicado, y desgraciadamente detona, trayendo severos daños a la economía e incoformidades sociales.

Actualmente el paradigma económico que circula por el mundo es el "neoliberalismo económico", cuyo eje se acentúa en el libre mercado y control sobre los tipos de cambio, con el fin de abrir la economía nacional hacia una economía mundial, y bajo este escenario, nos encontramos con la apertura económica.

El modelo neoliberal, surgió a mediados de la década de los setentas en los Estados Unidos y la Gran Bretaña, su enfoque se orienta hacia la liberalización de la economía, limitando la participación del Estado. Desde luego, el nuevo orden mundial difiere del establecido después de la Segunda Guerra Mundial, que imperó por tres décadas, con un mundo dividido en dos polos de poder: Capitalistas Vs. Socialistas.

Hoy estamos presenciando la transición del mundo bipolar a uno multipolar, donde las diferencias entre el Este y el Oeste, ya no pa

san como antes. La caída del Muro de Berlín, la reunificación de las Alemanias, el desmembramiento de la Unión Soviética y la introducción de la economía de libre mercado, marcan el fin de la distinción entre el socialismo y el capitalismo, para dar paso a una nueva era de la política y economía internacionales.

Estos acontecimientos han propiciado la transformación de la economía mundial, la cual se ha caracterizado por la globalización de los mercados, creando una compleja red de transacciones de todo tipo que han adquirido vida propia y se han disvinculado de la producción. Por su parte, el comercio internacional ha experimentado también grandes cambios, uno de ellos ha sido la regionalización, a través de bloques comerciales, y tal parece que el tercer mundo se vuelve cada vez más heterogéneo y le resulta más difícil adaptarse al nuevo proceso, iniciado a mediados de los setentas, con base firme en el neoliberalismo. Esta nueva estructura de internacionalización, regionalización y globalización de la economía, ha reflejado un proceso creciente en la globalización del mercado de bienes, servicios y de capitales productivos y financieros.

Este fenómeno ha generado un marco dinámico de circuitos de intercambios en productos, servicios y tecnologías entre las naciones del planeta con una creciente interdependencia entre las mismas (1)

Los países en desarrollo deben incorporarse a la globalización y no quedar aislados del contexto económico mundial, ni hacer tenue su participación, sino, expresarse y tener acción en los foros in

---

(1) Abdala Mirwald, Mario: Entorno Internacional de la Empresa.  
Centro de Servicios al Comercio Exterior. SECO  
FI-BANCOMEXT. Mex., D.F., 1992 p.17

ternacionales, por tanto deben realizar reformas económicas internas, y así participar en los bloques comerciales.

Es notable que los países desarrollados han propiciado las políticas de regionalización, por su parte los países en desarrollo, han tenido que elaborar reformas económicas que aceleren la liberalización económica y la competitividad en bienes y servicios, para tener una mayor participación en los mercados internacionales, ya que, es lo que exige la apertura. No obstante, la realidad de la economía internacional, permite observar que la desigualdad entre las naciones es cada vez mayor, pues la tasa de crecimiento económico difiere notablemente entre unos y otros. Luego entonces ¿ cómo es posible que se busque una globalización de la economía, cuando existen grandes desigualdades de desarrollo entre las naciones? como respuesta se ha dicho que el proceso de globalización en el futuro disminuya las desigualdades de desarrollo y crecimiento, y haya una similitud entre los países.

Al ir disminuyendo la bipolaridad y extinguiéndose en 1992, con la caída del Soviét Supremo, el mundo se multipolariza, y por consiguiente crece la interdependencia económica, pero, ¿ cuál es el precio y la posición de las naciones menos favorecidas al integrarse a los bloques comerciales?, por un lado tenemos que la expansión de las empresas multinacionales han acaparado el mercado, han impulsado el desarrollo tecnológico y han liberalizado la economía tanto financiera como comercial; sin embargo, son empresas que pertenecen a los países altamente industrializados. Tal parece que la globalización, sólo significara una competencia entre los grandes

monopolios internacionales, de hecho, en el nuevo orden mundial se percibe la pérdida de hegemonía norteamericana en el mundo al ser éste desplazado por la creciente industrialización del Japón y los países del Sudeste Asiático, la reunificación de Alemania y su alto potencial exportador, así como la creación de una Comunidad Económica Europea. Pero, América es y seguirá siendo zona de influencia estadounidense, muestra de ello es el Acuerdo Comercial de Libre Comercio (TICNA), que involucra a la región norte del continente, y se prevé que en el futuro pueda ser extendido hacia todo el Continente Americano, a través de la Iniciativa de las Américas, propuesta hecha por el Expresidente norteamericano, George Bush, cuyo propósito es crear una zona económica presidida por la Unión Americana, y así acaparar los mercados latinos.

Al respecto Julio A. Millán, manifiesta: " el mundo esta presenciando la configuración del nuevo mapa comercial del siglo XXI, y a su vez esta conformando el nuevo orden económico internacional en el que los principales actores serán los bloques comerciales tales como: Comunidad Económica Europea, Zona de Libre Comercio de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico " (2)

Vemos así que el mapa mundial sufre una nueva transformación y que el número de actores internacionales se reduce a bloques comerciales, desatando una guerra comercial entre regiones económicas, por la obtención de nuevos mercados. Ante la integración regional, los países inmersos en los bloques deben tomar en cuenta las siguientes tendencias:

---

(2) Millán, Julio A. : La Cuenca del Pacífico. Fondo de Cultura Económica. Mex., D.F., 1992. p. 78

1. Que la economía nacional ha de ser internacional, y por consiguiente los gobiernos han de elaborar políticas económicas con mira a factores externos para evitar desequilibrios económicos.
2. La economía mundial va a girar en movimiento de capitales, más que por mercancías.
3. El Estado ha de desincorporarse de las actividades comerciales, siendo promotor de la iniciativa privada.
4. La innovación tecnológica debe ser estimulada, ya que será la fuente principal de la competitividad.
5. Utilizar racionalmente los recursos naturales para mantener el equilibrio ecológico.

Para los países desarrollados, estas tendencias no son obstáculos que impidan la integración regional, pues cuentan con una infraestructura que les dá solidez para ser partícipes en la integración; el problema es para los países en desarrollo, primeramente por no contar con tecnología de punta que les permita crear bienes de capital y ser altamente competitivos en los mercados; ahora bien, si el mercado libre girá en torno a capitales más que por mercancías, entonces los países pobres tendrán aún más dificultades, ya que carecen de divisas y sus monedas no son lo suficientemente competitivas en los centros financieros, además su deuda externa es

una limitante en su desarrollo financiero. Tenemos también que las empresas importantes están en manos del Estado, y al momento de privatizarlas, quienes las adquirirían serían inversionistas extranjeros, o bien, empresas privadas, concentrándose la riqueza en unos cuantos; finalmente su balanza de pagos en cuenta corriente y comercial, es deficitaria, importan más de lo que pueden exportar, y generalmente sus exportaciones son materias primas e insumos en deterioro de sus recursos naturales.

Podríamos seguir enunciando un sin fin de obstáculos que impedirían la plena integración de los países en desarrollo a los bloques comerciales dirigidos por las grandes potencias. Un hecho importante para tratar de contrarrestar las desigualdades, es que las naciones menos favorecidas, atiendan a sus prioridades inmediatas y sean ellas mismas las que decidan hasta qué punto y en qué sectores deben liberalizar su economía; así mismo, evaluar los riesgos que implica una integración, para no verse naufragar en el nuevo orden mundial. De tal manera que deben elaborar programas que se ajusten a su realidad y no importar modelos de desarrollo de otros países, pues no son las mismas condiciones de unos con las necesidades de otros.

Finalmente, se contempla que la situación económica internacional gira sobre el neoliberalismo, cuyo eje es la apertura económica, creando la interdependencia de servicios, productos y finanzas entre las naciones. En efecto, se vislumbra la brecha que separa al tercer mundo del primero, con desplazamientos en direcciones opuestas.

### 1.1. Factores que Propician la Apertura Comercial

Se ha expuesto que la economía mundial gira en torno a la regionalización e interdependencia entre las naciones, bajo el proceso del esquema neoliberal representado por la desregulación económica y la apertura comercial. Son esencialmente cuatro factores, los que han dado seguimiento al proceso de apertura; cada uno de ellos han tenido su momento y no han estado ajenos a los cambios de la economía, entre estos factores tenemos: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), La Política Económica Neoliberal, Desgaste del Modelo Bipolar y la Teoría del Libre Comercio.

Cada uno de estos factores serán analizados por separado, conforme avance la investigación, pero antes de ello, es conveniente señalar que se entiende por apertura, que no es más que el abrir las puertas de la economía nacional, tanto de mercados como finanzas a otras economías, y viceversa, el poder penetrar a otros mercados. Actualmente las palabras que se han empleado para definir el proceso de apertura han sido: la eficiencia, productividad, competitividad, economías de escala, variedad de productos, libertad de elegir, etc.,.

La apertura ha tenido un fuerte impacto en el comercio, la industria y las finanzas, y se cree que en el futuro tendrá un efecto sobre todos los sectores de la actividad económica, involucrando a

todos los seres humanos y naciones del planeta. Con la apertura económica se pretende el acceso a nuevos mercados, ofrecer mejores servicios y productos a los consumidores y diversificar las relaciones comerciales entre las naciones. En otro sentido, la apertura puede significar el cierre de aquellas empresas que no se reconvertan y se ajusten a los cambios del nuevo proceso, ya que serán ellas las que resientan inmediatamente los efectos y el impacto de la apertura comercial y la desregulación económica.

#### 1.1.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

El GATT fue creado en 1947 en Ginebra, Suiza, como instrumento principal para alentar un comercio más libre entre las naciones, cabe señalar, que el Acuerdo entró en funciones, inmediatamente después del rechazo de Estados Unidos a la Organización Internacional de Comercio (OIT) como un órgano especializado de Naciones Unidas. En un principio el GATT se integró con 23 naciones, y actualmente son alrededor de 90 países que se han adherido, representando un 80% del comercio mundial. (3)

El GATT, no obstante, es un organismo especializado de Naciones Unidas que completa comercialmente las funciones monetarias del

---

(3) Plano Jack G. y Olton, Roy: Diccionario de Relaciones Internacionales. Edt. LIMUSA. Mex., D.F., 1980 p. 60

Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. El GATT, ha tenido como tarea: regular el comercio internacional y reducir los obstáculos que impiden el intercambio libre de artículos entre las naciones. Los objetivos del GATT, son claros y precisos, todos están perfilados a lograr que las relaciones comerciales y económicas entre los países se realicen para mejorar los niveles de vida de la población, promover el pleno empleo y conseguir mejores niveles de ingresos reales, utilizar racionalmente los recursos mundiales, acrecentar la producción y el intercambio de productos entre ellas.

Desde sus inicios el GATT ha atravesado por serios problemas que aún en la actualidad, no han tenido solución, por ejemplo, muchos países en desarrollo, tienen grandes dificultades para que sus artículos primarios puedan internarse en los países desarrollados, pues se imponen políticas arancelarias y burocráticas, que sólo entorpecen la fluidez del libre comercio.

La apertura económica, conculga con los principios y objetivos del GATT, en cuanto a una liberalización del comercio se refiere, pero al igual han fracasado en su intento por reducir y eliminar todas las prácticas desleales que se dan en el comercio; paradójicamente tales deslealidades son realizadas por los países altamente industrializados, es decir, los promotores del GATT y de la apertura.

Nuevamente nos encontramos con la complicada tarea que tienen los países en desarrollo para defenderse de los ataques comerciales de

los desarrollados, mediante un neoproteccionismo, que no consiste precisamente en aranceles, sino en boicoteos, embargos y cuestiones administrativas. Vemos así también, que es difícil para las pequeñas empresas competir con las grandes firmas multinacionales, cuando estas son las que determinan las políticas comerciales de sus gobiernos en beneficio de sus intereses.

#### 1.1.1.2 Política Económica Neoliberal

La transición por la que atravesó la economía centralizada a una economía de libre mercado, fue un proceso sumamente complejo, el cual se efectuó de manera radical dirigido con buen sentido en una estrategia política que no tan sólo facilitó la ejecución, si no también la aplicación del modelo neoliberal.

Esta transición a la que hacemos referencia, inició en los últimos años de los setentas en Estados Unidos (en la Escuela de Economía de Chicago), posteriormente tuvo aplicación en el Reino Unido, trayendo resultados satisfactorios al proceso económico de ambas naciones. El proceso de transición consistía en reducir el rol del Estado en coordinación con políticas neoliberales; ahora el Estado tendría las funciones de: asignador de recursos, regulador de políticas de desarrollo, creador de proyectos y programas financieros para el crecimiento industrial, y tener a su disposición para esta-

tales que no sean de interés para la iniciativa privada. Las políticas neoliberales, fueron diseñadas por la Escuela de Economía de Chicago, con el propósito de liberar la economía hacia una apertura total, iniciando con la privatización del sector empresarial público, hasta culminar con el intercambio libre de servicios, bienes y finanzas entre las naciones, consolidando un libre mercado fuera de intervenciones estatales.

Los primeros resultados que arrojó la aplicación del modelo neoliberal en la economía norteamericana y británica, durante la administración Reagan y Thatcher, respectivamente, fueron sorprendentes, y podrían calificarse de extraordinarios en los países del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong), pues en el corto plazo, alcanzaron un crecimiento industrial similar al del Japón, cuando en tan sólo una década atrás su economía dependía de la actividad agrícola. Sin embargo, el gasto social fue pagado en deterioro de los recursos naturales, pero se argumenta que bien valió el sacrificio.

Países latinoamericanos, entre ellos México, aplicaron en sus economías el modelo neoliberal, los resultados obtenidos se han evaluado de buenos y congruentes al desarrollo económico, no obstante, los costos sociales se han dejado sentir en la pérdida del poder adquisitivo y en la disminución de los salarios reales.

Un hecho fundamental, es que la teoría proviene de un país con un grado de desarrollo completamente diferente y opuesto al de las

economías latinoamericanas, por ello es que el impacto ha diferido notablemente; ahora bien, el gasto social que pagaron las economías asiáticas también fue en disminución de su poder adquisitivo y baja capitalización en los salarios reales, sin embargo, con el transcurrir de los años han logrado recuperarlo, tanto es así que su crecimiento económico anual se ubica como uno de los mejores en el mundo; pero en América Latina aún no se deja ver el crecimiento económico, esto se debe a que el modelo neoliberal fue ajustado de manera forzada al proceso económico latinoamericano, durante la década de los ochentas, cuando no se reportó crecimiento alguno en la zona.

Por otro lado el programa económico del gobierno Reagan, así como el gobierno de Thatcher manifiestan una contrarrevolución conservadora en la teoría Keynesiana, por el simple hecho de que para Keynes y los neo-keynesianos el principal problema del sistema económico es el desempleo y la concentración del ingreso, para los neoliberales, el problema es la inflación, la cual es provocada por el exceso en la cantidad de dinero, producto de intervencionismos del Estado. Ante ello, el Estado debe ser un guardian que vigile que operen libremente las leyes del mercado.

#### 1.1.1.3 Desgaste del Modelo Bipolar

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, vino una etapa conoci

da en la política internacional como la bipolaridad, es decir, dos polos de poder: Estados Unidos y Unión Soviética, cuya hegemonía y dominio militar y económico se extendía a todo el mundo, creando una confrontación entre el Este y Oeste.

Después del fracaso del modelo económico y político de la Unión Soviética y de los países que siguieron su ejemplo, se comprobó que el armamentismo, no era la única base real de poder y además no solucionaba los problemas mundiales, más bien ocasionaba una distensión entre los países y rivalidad entre bloques. En un principio, la bipolaridad estimuló el desarrollo de los bloques, a través de una competencia, sin embargo, con el paso de los años el modelo se volvió caótico. Además para este periodo el impulso de las reformas democráticas y la introducción de la economía de mercados a Europa Oriental, así como la conformación de bloques comerciales y las presiones de Occidente, dieron paso a la detonación del modelo socialista y al resurgimiento de nuevos Estados que demandaban una liberalización de su economía. Con todo ello, las economías exsocialistas, ahora se enfrentan a desequilibrios políticos, sociales y económicos para poder integrarse a la nueva configuración mundial, y han aplicado el modelo neoliberal de forma radical para no quedar aisladas de la esfera económica mundial.

Como resultado de la extinción de la bipolaridad, Estados Unidos ejerce cierta presión para mantener su hegemonía y supremacía económica, pero dicha hegemonía fue producto de la coyuntura y hoy en día, se observa que tanto Japón como Europa están cada vez más cerca de Estados Unidos.

#### 1.1.1.4 El Libre Comercio

El libre comercio es un concepto teórico que supone un comercio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales, como aranceles o barreras no arancelarias. El objetivo de la liberalización del comercio, es más bien, lograr un comercio más libre y no comercio libre, pues los funcionarios encargados de la política comercial reconocen, en general, que probablemente algunas restricciones al comercio persisten y persistirán en el futuro. (4)

El libre comercio es la antítesis del proteccionismo, lo cual quiere decir que los consumidores son los que deciden, a final de cuentas, que importaciones entran y permanecen en el país, en que cantidades y bajo qué condiciones, sobre todo en materia de precios. Ya no es el gobierno, sino los consumidores, comprando o no en el mercado, los que deciden el monto y la compensación del flujo de importaciones hacia el país. Evidentemente que para lograrlo es necesario que el gobierno, practicando una de las dimensiones de la desgubernamentalización, elimine el proteccionismo en cualquiera de sus manifestaciones. (5)

El libre comercio es el flujo del comercio basado en la oferta y la demanda, exento de reglamentos gubernamentales, controles y actividades de promoción. (6)

---

(4) Harter, John J. : El Lenguaje del Comercio. Servicio Informativo y Cultural de los E.U.A. Washington D.C. 1988 p. 27

(5) Arnal, Arturo D. : T.L.C. Oportunidades, Retos y Riesgos. Análisis Crítico. Ed. EPAMEX. Mex., D.F., 1994 p. 65

(6) Plano Jack C. y Olton Roy. Op. cit., p. 67

Estos son algunos conceptos que definen al libre comercio, en el primero de ellos se manifiesta el interés que los gobiernos deben poner en práctica para liberalizar el comercio, y que de cierto modo, debe ser el mismo Estado, quien a través de su autoridad elimine los obstáculos que impiden el libre flujo de bienes y servicios dentro de sus fronteras. El segundo concepto, describe al libre comercio, desde un punto de vista consumidor, pues es éste quien en última instancia decide que productos adquiere y cuales no, sin embargo, para ello debe tener una cultura adquisitiva que le permita hacer una buena elección. Finalmente la última definición, se limita a excluir al Estado dentro de la actividad comercial.

Las primeras manifestaciones para lograr un libre comercio entre las naciones, tienen inicio desde el nacimiento de la economía como ciencia; los primeros teóricos clásicos de esta corriente fueron Adam Smith y David Ricardo, donde se propugnaba la no intervención del Estado en la economía, sino, que fuera el mismo mercado quien regulara por sí mismo los procesos económicos, es decir, que surgiera una libre competencia que propiciará situaciones en la que los consumidores efectuaran sus propias transacciones.

En la actualidad el neoliberalismo mantiene el propósito de continuar con la corriente librecambista, eliminando la participación estatal y abrir la economía para tener una competencia más abierta entre las naciones. Ahora bien, para que pueda haber un libre comercio, es necesario que haya una completa desincorporación del Estado eliminando los lastres y los excesivos controles sobre el mercado.

El hablar sobre el libre comercio es una tarea un poco difícil, ya que puede traer consigo polémica, pues habrá quienes manifiesten sus ideas a favor de un libre comercio y otros estarán en contra de tal apertura, pero este estudio no pretende crear controversia ni comulgar a favor o en contra de tal teoría, simplemente se trata de tener un acercamiento en cuanto a un comercio libre se refiere, y el por qué es determinante dentro del proceso de apertura.

Sabemos bien que tanto los principios del GATT, como los del Neoliberalismo económico, pretenden la fluidez libre del comercio en todas sus manifestaciones, para lograr mejores niveles de vida en la población mundial; sin embargo, no se puede llegar a una total liberalización. Siempre habrá un proteccionismo dirigido por el Estado a fin de controlar sus actividades comerciales con el exterior. No obstante, el Estado tiende a actuar de manera proteccionista, por la presión ejercida por el grupo empresarial, a fin de no ser desplazados por empresas extranjeras. Este tipo de proteccionismo, suele darse con mayor frecuencia en aquellas naciones, donde los productores locales son incapaces de competir en contra de las importaciones, pues sienten pánico al saber que sus productos son de menor calidad que los del exterior, y ello les llevaría irremediablemente a la quiebra; razón por la cual el Estado se ve forzado a consentir a su sector empresarial ante los productores extranjeros, ya que el cierre de estas empresas elevaría la tasa del desempleo.

El proteccionismo suele darse con frecuencia en los países en desarrollo, pues están conscientes que no tienen los bienes de capital, el personal adecuado, ni el capital financiero para elevar la

calidad en sus bienes y servicios, por ello es que recurren al paternalismo Estatal. Con todo, se ha requerido de un tiempo considerable para que las pequeñas empresas puedan competir abiertamente con las transnacionales.

Hablando sobre el sector empresarial, cabe destacar que el paso de un sistema proteccionista a uno librecambista, se realiza a través de la apertura comercial y la desgravación arancelaria que puede implicar tres posibilidades: reeconversión de la empresa, desaparición de la empresa, o bien, la creación de nuevas empresas.

La reeconversión pretende que las empresas establecidas reactiven su planta productiva, por medio de esquemas y programas de desarrollo y financiamiento, para tener una mayor participación competitiva, reduciendo costos, elevando la calidad y ofrecer mejores servicios.

La extinción de la empresa, se dirige en dos sentidos, el primero es que la empresa sea privatizada por el Estado y la deje en manos de la iniciativa privada; en un segundo sentido, implica eliminar a las empresas que sean lastres en el desarrollo industrial y que por si mismas no se reconvirtieron.

La apertura comercial conlleva a una tercera posibilidad, el surgimiento de nuevas actividades comerciales, por consiguiente, la creación de nuevas empresas, que sepan aprovechar las oportunidades de la globalización de mercados.

El libre comercio y la apertura comercial, no significan en primera instancia, abrir el mercado local hacia el exterior; sino, producir y colocar nuestros productos en otros mercados. Para ello se debe fomentar una cultura empresarial que vea en el libre comercio una puerta abierta al crecimiento y a la consolidación de los productos locales en el exterior; y no ver en el libre comercio la limitante a la extinción de la soberanía nacional y a la del sector empresarial.

El libre comercio debe ser una competencia sana entre productores demostrando calidad en bienes y servicios; al mismo tiempo es conveniente difundir una cultura adquisitiva entre los consumidores, pues muy a menudo se tiende a comprar sin comparar, creyendo que los productos de importación son mejores que los nacionales.

Lo cierto es que cuando un país, decide abrir su economía e integrarse a un bloque comercial, debe atender a sus prioridades inmediatas, diseñar políticas comerciales, industriales y monetarias que se ajusten a sus necesidades reales, de no hacerlo se verán con serias desventajas respecto a los otros integrantes. Por otro lado, no puede haber un comercio libre, porque ya sean países desarollados o en desarrollo, siempre habrá un sector por proteger, y por consiguiente, las prácticas desleales estarán siempre a la orden del día. Podríamos decir que el libre comercio es una tentativa al desarrollo del comercio, donde pueda haber un intercambio libre de bienes, servicios y finanzas entre las naciones del planeta y es mejor estar preparados para él, que el quedar fuera, pues sobre esta concepción gira la configuración del mundo neoliberal.

Una vez que hemos recorrido las tendencias que dieron pie al proceso de apertura económica, podemos concluir, que jamás habrá ese libre comercio. El GATT, el Neoliberalismo Económico y la Zonas de Libre Comercio, son simplemente intentos para propiciar una plena y total apertura, pues es obvio que ningún país abrirá completamente su economía, sin importar su grado de desarrollo; siempre existirá un sector por proteger; y aquel país que así lo hiciese, estaría facilitando todas las ventajas. Y resulta paradójico que se hable de una apertura económica a nivel mundo, cuando al mismo tiempo se están formando bloques comerciales, y se siguen practicando deslealtades comerciales.

## 1.2 Situación Económica Nacional

Para nadie es nuevo saber que la economía de un país representa el desarrollo integral y el nivel de vida del grupo social, por ello, es que la conducción del proceso económico debe contar con una estructura, que no tan sólo contemple factores económicos, si no además los de carácter social, político y cultural; pues son estructuras que se estrechan unas con otras, y en esencia personifican a un país.

El siguiente apartado , pretende analizar la situación económica de México, durante la administración Salinista, de 1988 a 1994.

La economía mexicana antes del proceso de apertura económica, vi vía en vuelta en un proteccionismo efectivo y neto, dirigido por el Estado, durante aproximadamente 35 años; este proteccionismo eg ha amparado mediante el modelo: "Industrialización vía Sustitución de Importaciones" (ISI), el cual consistía en promover la industrialización interna en manufacturas y bienes de consumo, a través de una política proteccionista; imponiendo altos aranceles a productos de importación, con el fin de proteger la industria local de la competencia extrema. En su momento del modelo ISI, trajó re sultados satisfactorios, así como un crecimiento económico, a causa de la coyuntura mundial que se presenciaba en ese entonces, sin embargo, con el pasar del tiempo el modelo caducó y ya no operaba , como lo venía haciendo tiempo atrás; además para finales de los se tentas, la economía mundial comenzaba un proceso de cambio bajo el modelo neoliberal.

En los últimos 25 años, nuestro país se ha postrado en severas cri sis, las cuales lo condujeron a adoptar un sistema neoliberal que reemplazará a los modelos anteriores de desarrollo al ISI. Tenemos así que: para 1968 la matanza en Tlatelolco; 1967 la devaluación Echeverrista; 1982 la nacionalización bancaria; 1987 desplome bur-sá til; y 1994 el agotamiento de las reservas del Banco de México . Tal parece que estas crisis han sido el resultado de procesos eco nómicos y políticos muy agudos en enfermedades sexenales y han oca sionado una atmósfera de desconfianza; incluso suele afirmarse que

el factor central que ha originado las crisis ha sido el presiden-  
cialismo; pues cada presidente en turno elabora un programa de de-  
sarrollo y crecimiento económico con la esperanza de resolver los  
problemas que el anterior presidente heredará a la nueva administra-  
ción, o bien, darle continuidad al modelo anterior, pero, con un  
toque personal.

A finales de los setentas, el gobierno de José López Portillo, co-  
mienza a dar los cambios de fondo en la economía mexicana, hacia  
la apertura, no obstante, el petróleo seguía siendo la fuente prin-  
cipal de desarrollo y crecimiento, autoficiencia financiera, y de  
negociación política. Al término del sexenio, México atraviesa la  
crisis más aguda de su historia en 1982, caracterizada por el des-  
plome petrolero. De esta manera, López Portillo, heredó a Miguel  
de la Madrid un déficit presupuestal insostenible, trayendo pérdi-  
das en el poder adquisitivo. Ante esta situación y para contrares-  
tar los efectos de la crisis de los ochentas, se pusieron en mar-  
cha tres políticas: 1) La Reducción del Servicio de la Deuda Inter-  
na Pública; 2) La Reducción del Egreso Federal; y 3) La Incrementa-  
ción del Ingreso Federal proveniente de las Tributaciones Hacenda-  
rias. (7)

Estas políticas para tener campo de acción implicaban grandes cos-  
tos sociales, pero eran necesarias para erradicar la inflación, la  
cual había alcanzado tres dígitos. La inflación pudo controlarse,  
gracias al crecimiento de la competencia de productos de todo tipo  
que se importaron a raíz de la apertura económica, originada por  
la adhesión de México al GATT, y la concertación para formar la zo-

---

(7) Reyes Díaz-Leal, Eduardo: La Mentalidad Exportadora. BANCOMEXT  
Mex., D.F., 1992 p. 21

na de Libre Comercio en América del Norte.

Como referencia se tiene que para 1982 el 100% de los productos de importación requerían permiso previo, y el arancel promedio estaba arriba de los 50 puntos; ya para 1987 la apertura permitió que más del 90% de las fracciones arancelarias se pudieran importar sin el requisito previo por parte de las autoridades, y el arancel promedio era de 22% y para 1989 fue del 18.5%. (8)

La nueva política económica impulsada por Miguel de la Madrid funcionó, sin embargo, los costos generados fueron significativos como el cierre de empresas y el crecimiento de la tasa de desempleo, pese a ello, las empresas que lograron subsistir a la crisis alcanzaron la madurez para poder enfrentarse a la globalización, y regenerar su planta industrial respondiendo a las necesidades de la nación. Cabe mencionar, que el sexenio anterior al Salinismo procuró reestructurar y sanear el sistema económico, vendiendo para estas tales improductivas, evitando gastos innecesarios, reduciendo personal burocrático, y creando mecanismos de simplificación administrativa (para hacer más simples el pago de contribuciones) y políticas de desarrollo hacia el pequeño sector empresarial.

Al iniciar el sexenio Salinista, la situación económica del país comenzaba a recuperarse del estancamiento, aunque durante el sexenio anterior no hubo crecimiento económico alguno, salvo, se lograron reducir los índices inflacionarios. Ante tales circunstancias el gobierno de Salinas de Gortari inició una nueva reestructura --

---

(8) Ibidem., p. 22

ción económica hacia el ámbito interno y externo, siguiendo en gran medida los patrones establecidos por de la Madrid. La reestructuración de la economía, hacia el interior consistió en la privatización y la desregulación, con el propósito de iniciar un cambio en el gobierno, es decir, retirarlo como planeador de la economía, conductor y orientador, para transformarlo en promotor y lograr el cambio de una economía mixta a una de mercado. La reestructuración externa, inició con Miguel de la Madrid, marcando el ingreso de México al GATT y las primeras pláticas formales sobre la creación de una Zona de Libre Comercio en Norteamérica, así como los intentos por incorporar al país a la Cuenca del Pacífico, dicha reestructuración inició en 1983 llevando a la práctica los principios neoliberales; ya durante la administración Salinista se prosiguió con la reestructuración externa marcando el ingreso de México a la Integración Europea de los 90's y el ingreso del país a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Dentro de esta reestructuración externa se dió pie al proceso de apertura comercial y desregulación económica; al incremento de exportaciones manufactureras; desprotección de la industria doméstica; despetrolización de la economía, desgravación arancelaria.

Todos los cambios que se dieron en México a nivel interno y externo fueron para responder e incorporarse a los cambios de la economía mundial, dejando atrás la política proteccionista, que ya no proporcionaba las divisas que el país necesitaba para continuar con su desarrollo. De hecho, el gobierno Salinista tuvo como primeras asignaciones: combatir la inflación, lograr un crecimiento, reducir el gasto público, abrir la economía, reenegociar la deuda externa, y así propiciar un desarrollo con estabilidad económica y política.

Lo que identificó al Programa de crecimiento económico, en México durante el Salinismo, fue el crecimiento de la inversión pública y privada, extranjera y nacional, poniendo especial atención a las exportaciones de productos no petroleros. Para ello el Programa Nacional de Desarrollo 1989-1994, inició con una reforma económica mediante la concertación de otros proyectos como el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), sucesor del Pacto de Solidaridad Económica. Para que el PECE, tuviera éxito fue necesario concertar intereses con el sector privado, a manera de que no hubiera incrementos en los precios, se ajustaron los tipos de cambio absorber los aumentos salariales y reducir las tarifas del sector privado y público. Esta concertación de intereses entre el gobierno y sector privado, no se efectuó de manera radical, ya que, se procuró no incurrir en enfrentamientos, más bien, manejar una política contencionista que ayudará a resolver los problemas de la crisis.

Las características que identificarón al Pacto fueron: iniciar con un fuerte proceso de desregulación económica, la revisión del marco de importaciones para evitar la competencia desleal, así como apoyar al sector agrario y estimular el crecimiento del pequeño empresario. Desgraciadamente, la pérdida del poder adquisitivo continuó siendo la tarea más difícil, ya que la calidad de vida de los trabajadores no se ha podido incrementar, y por consiguiente, la tasa de desempleo sigue trayendo dificultades que adolecen a los estratos sociales más bajos. El sector empresarial convino en absorber los incrementos salariales, sin repercusión en los precios, en virtud de las favorables consecuencias.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, puesto en operación durante el régimen presidencial de Carlos Salinas de Gortari, comprende en toda su estructura y contenido dos esquemas; el primero de ellos era la modernización de la economía (micro), es decir, iniciar con la desgubernamentalización, simplificación administrativa así como combatir la inflación y elaborar una serie de políticas: fiscales, comerciales y monetarias, para incentivar al empresario a exportar. En un segundo esquema el Plan estaba orientado a una globalización de la economía (macro), o sea, iniciar con una desgravación arancelaria, actualizar el código de importaciones con el fin de abrir la economía nacional a una economía de mercado. De tal manera que el Programa buscaba primeramente la recuperación de la economía nacional, el mejoramiento de la productividad y el bienestar social, para después proyectar al país a una economía de libre mercado. Para lograr todo ello el Plan contenía los siguientes objetivos:

- a) Establecer metas sexenales.
- b) Fijar metas anuales para el crecimiento económico.
- c) Señalar los principales problemas, como la insuficiencia en el ahorro interno, el rezago agrícola, la inercia inflacionaria, la concentración del ingreso y la baja productividad del sector industrial.
- d) Plantear la reducción de la tasa de interés.
- e) Negociar la deuda externa a manera de que los recursos al exterior fuese menor al 2% del PIB.
- f) Lograr un crecimiento económico de 6% y reducir la inflación a un 5% similar a los socios comerciales de México.
- g) Elaborar políticas en finanzas públicas, monetarias, financie

ras, crediticias y cambiarias.

h) Rechazar el financiamiento inflacionario. (9)

Todos estos objetivos económicos responden a la tendencia neoliberal, cuyo programa de liberalización económica ha tenido buenos resultados gracias a la diversificación de la política nacional; sin embargo, para el día primero de enero de 1994, la estabilidad política del país comenzó a desquebrajarse por el movimiento armado en el Estado de Chiapas, a través del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), provocando incertidumbre en los inversionistas privados, públicos, nacionales y extranjeros; por tal hecho pérdida de credibilidad en el sistema de gobierno por parte del pueblo. Por consiguiente, el papel de México se ha encaminado a devolver la coherencia, aceptar la realidad y corregir las desviaciones inherentes a la estrategia económica del modelo de desarrollo.

Como política económica global para la década de los noventa, cuya recuperación y crecimiento económico iniciaron en 1991, mediante la inversión extranjera; cuando ya había estabilidad y credibilidad en el sistema político. Hoy día se cuestiona la estabilidad política y económica del país, ante los acontecimientos recientes, como los asesinatos a dirigentes políticos y un agotamiento y disminución en las reservas del Banco de México, empero, la estabilidad debe ser la garantía esencial para que el capital extranjero siga invirtiéndose constantemente, así se mantendrá en pie el proceso de apertura, se continuará con el proceso de privatización y fomentar la transferencia de tecnología y capitales. En cuanto a comercio exterior, se deben diversificar las relaciones

comerciales para entrar en nuevos mercados incrementando las exportaciones. Es importante señalar, que el buen funcionamiento de la política económica neoliberal en México, durante el Salinismo, ha sido en torno al saneamiento de las finanzas públicas, la reducción de la inflación, el crecimiento económico y el incremento en las reservas internacionales, todo ello se justifica, por la venta de paraestatales y la entrada de capitales extranjeros. Sin embargo, es triste observar que todos estos logros se alcanzaron por la colocación de bonos de deuda y acciones en el mercado internacional de finanzas y por la contratación de nuevos débitos. Pese a ello, el país abordó la ruta del neoliberalismo, y ahora debe continuar el camino para no dar marcha atrás, además debe suprimir las tensiones políticas, económicas y sociales que se presentaron en el último año del sexenio.

Para concluir, resulta incongruente que durante la administración de Salinas de Gortari, se hayan incrementado las reservas internacionales, y que bajo la nueva administración éstas hayan disminuido a tal grado que se tuvo que recurrir a préstamos internacionales y poner en operación el Plan Emergente de Recuperación Económica.

#### 1.2.1 Coyuntura Interna

Una vez visto el panorama general de la situación económica

de México, durante la presidencia del C. Lic. Carlos Salinas de Gortari, ahora regresaremos a señalar los factores coyunturales en el inicio de los preceptos neoliberales ajustados en la economía mexicana.

Son esencialmente tres factores los que dieron pie al proceso de apertura comercial en México: el ingreso al GATT, el TICA y el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico, a grosso modo se destacará lo más importante en su contenido, referente al sector Mype, al impacto de apertura comercial.

#### 1.2.1.1 Ingreso de México al GATT

Como consecuencia de la crisis de 1982 y el desgaste del modelo proteccionista, que gobernó en México por más de tres décadas, y la adopción del modelo económico neoliberal; el Presidente de la República Mexicana, Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, durante su gestión (1982-1988), giró instrucciones al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, con el propósito de que México ingresara al GATT, hecho que se materializó con el Protocolo de Adhesión en el año de 1986, y fue ratificado por el Senado en noviembre del mismo año. Entorno a las primeras rondas constitutivas del GATT, mediante la Carta de la Habana de 1948, México se negó a formar parte

del Acuerdo, pues manifestaba que el GATT sólo contribuía a eliminar restricciones y no a promover el desarrollo, y por otro lado, no hacía distinción entre países acreedores y deudores, además no contenía mecanismos antidumping, y sobre todo no contemplaba la situación que enfrentaban las naciones en desarrollo con respecto a los países industrializados. En 1980 México intentó adherirse al GATT, sin embargo, tuvo que posponer su ingreso, ya que, la industria mexicana no podía competir abiertamente con los grandes socios internacionales, y la coyuntura interna por la que atravesaba el país impedían su pleno ingreso, además el Senado de la República no conocía oficialmente el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y no se pudo pronunciar al respecto. Fue en 1986 cuando el país firma el Protocolo de Adhesión multilateralizando sus relaciones comerciales. En este mismo periodo se realizaban cambios importantes dentro del acuerdo, durante la Ronda Tokio, ofreciendo mejores condiciones y más ventajas a las naciones menos favorecidas.

El que México hubiera negociado su ingreso al GATT, se debió entre otras razones a la necesidad del país por liberalizar su economía y ser más competitivo internacionalmente; así como la problemática comercial con su principal socio, Estados Unidos, país que frecuentemente aplicaba medidas proteccionistas a las exportaciones mexicanas, con el pretexto de que estas estaban subsidiadas y el subsidio causaba perjuicio a la industria nacional norteamericana. Para que México materializará su adhesión al GATT, previo a ello tuvo que firmar su Carta de Intención al Fondo Monetario Internacional, en donde el país ponía en manifiesto su deseo por ingresar a tal acuerdo; además las exportaciones mexicanas fueron presionadas, ya

que, la Ley Comercial de los Estados Unidos inducieren a nuestro país a actuar dentro de las mismas reglas comerciales que la mayoría de los países aceptan y/o celebran con Estados Unidos, en un entendimiento comercial, por el cual México se comprometía a disminuir los subsidios a las exportaciones, de no hacerlo los productos mexicanos tendrían altas cuotas arancelarias para obtener su ingreso al mercado estadounidense; hecho que perjudicaría la balanza comercial de México siendo Estados Unidos su principal socio comercial.

La Adhesión de México al GATT se realizó bajo los siguientes principios:

- I) El Protocolo de Adhesión se circunscribe a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- II) El proceso de Adhesión reconoce la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le conceden trato diferente y más favorable.
- III) Se mantiene el respeto total a la soberanía nacional sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.
- IV) Se reconoce el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir este un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

Por su parte México se compromete a:

- I) La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto Ge

que, la Ley Comercial de los Estados Unidos inducieren a nuestro país a actuar dentro de las mismas reglas comerciales que la mayoría de los países aceptan y/o celebran con Estados Unidos, en un entendimiento comercial, por el cual México se comprometía a disminuir los subsidios a las exportaciones, de no hacerlo los productos mexicanos tendrían altas cuotas arancelarias para obtener su ingreso al mercado estadounidense; hecho que perjudicaría la balanza comercial de México siendo Estados Unidos su principal socio comercial.

La Adhesión de México al GATT se realizó bajo los siguientes principios:

- I) El Protocolo de Adhesión se circunscribe a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- II) El proceso de Adhesión reconoce la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le conceden trato diferente y más favorable.
- III) Se mantiene el respeto total a la soberanía nacional sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.
- IV) Se reconoce el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir este un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

Por su parte México se compromete a:

- I) La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto Ge

neral de Importación, a un arancel máximo del 5% advalorem . Además se convinieron consolidaciones arancelarias para 373 productos por debajo del 50%. Estos productos equivalen a 590 fracciones en el actual sistema armonizado de nomenclatura arancelaria que presentan el 5% respecto al total de fracciones vigentes en la tarifa de importación.

- II) La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable, para calcular los impuestos a la importación.
- III) Continuar eliminando los permisos previos de importación en la medida posible.
- IV) La Adhesión por parte de México a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: antidumping, valoración aduanera, licencia de importación y obstáculos técnicos al comercio.(10)

Al ingresar México al GATT, recibió el beneficio inmediato de las condiciones tarifarias que las demás partes contratantes acordaron en relación a las negociaciones previas a la Adhesión. En el marco de apertura comercial y respondiendo al nuevo orden de la economía mundial, guiada por el neoliberalismo, México ingreso al GATT, y para ello, creó salvaguardas que no afectaran el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales, ya que, de no haberlo hecho, se hubiese sometido a una competencia sin oportunidad alguna de obtener beneficios.

Recientemente México firmó el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT entre el 12 y 15 de abril de 1994, celebrado en Marrakech, Marruecos. (11)

---

(10) S E C O F I : Las Relaciones Comerciales de México: Desafíos y oportunidades. SECOFI. Mex., D.F., 1990 p. 13

(11) El Mercado de Valores: "México Firmó el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT". Política Económica. Nacional Financiera. Mayo de 1994. p. 12

El objetivo fundamental de la participación de nuestro país en la Ronda Uruguay, fue con el propósito de acelerar la liberalización del sector de los servicios financieros y de aquellos sectores donde se pronosticaba un mayor crecimiento para el país, como son : productos agropecuarios, productos alimenticios, bebidas textiles, y vestido; en tales sectores el país cuenta con ventajas competitivas. Uno de los principales beneficios que México obtiene de las negociaciones de la Ronda Uruguay, es mejorar las condiciones de acceso para las exportaciones nacionales en mercados como el europeo, japonés y el sureste asiático. De modo que, México consolida sus esfuerzos de diversificar sus relaciones comerciales no tradicionales.

#### 1.2.1.2 El Acuerdo de Libre Comercio para América del Norte

En los últimos años se ha presenciado tanto en la economía mexicana, como en la de otros países, cambios de fondo y nuevas reformas económicas. En el caso de México, los cambios se presenciaron en la desgubernamentalización, apertura económica, desregulación y simplificación administrativa, saneamiento de las finanzas públicas a causa de la venta de paraestatales, reducción de la inflación, y por la reciente integración al bloque comercial de América del Norte y al de la Cuenca del Pacífico.

Anteriormente se mencionó que la economía mundial estaba atravesando por una globalización y que los nuevos actores de la economía mundial eran los bloques comerciales, también abordamos los factores que daban pauta a la apertura económica, y finalmente los cambios que la economía mexicana tuvo que dar para incorporarse al nuevo proceso económico. Para que México formará parte activa en los bloques comerciales, tuvo que efectuar una fuerte reestructuración en su aparato económico y posteriormente iniciar prácticas sobre la posible integración a la región norte del continente, ya que, Estados Unidos y Canadá mantenían un Acuerdo Comercial, en el cual se le había invitado a nuestro país a formar parte de él; no obstante, México no ingresó por su alto retraso y desventajas con respecto a Canadá y Estados Unidos, además la recesión económica y los cambios en el sistema económico mexicano durante los ochentas, atentaban contra la integración.

El Acuerdo Comercial para América del Norte, consiste en crear una zona de libre comercio integrada por los tres países, en donde se eliminan las barreras arancelarias y otras barreras al comercio, con el fin de aumentar las relaciones comerciales y propiciar una apertura total.

El hecho de hablar sobre el TLC, no es con el fin de crear controversia alguna, ni evaluar cada uno de los puntos acordados durante la negociación, ni manifestar agrado o desagrado sobre el Acuerdo, simplemente tratar de concertar la coyuntura de la economía mexicana ante el proceso de apertura comercial.

aclarado lo anterior, hemos dicho que la pérdida de hegemonía norteamericana en materia de economía, estaba disminuyendo gradualmente como consecuencia de la industrialización de Japón y Europa Occidental; así mismo, la iniciativa de las Américas busca una reconversión de la economía norteamericana y la consolidación de un bloque comercial dirigido por Estados Unidos, para contrarrestar el peso de las transacciones comerciales de la CEE y la del sudeste asiático. Para nadie resulta obvio que el TLC contribuirá a el aumento de poder estadounidense sobre América Latina; y el intento por formar una zona de libre comercio en todo el continente, proviene desde la administración Reagan, y sigue en pie con Clinton pero ahora con un toque personal aprovechando los cambios que ha habido últimamente en el mundo.

México, con el acuerdo de Libre Comercio, busca tener un acceso al mercado norteamericano pues más del 70% de sus exportaciones van dirigidas a Estados Unidos. Así mismo se pretende ampliar los mecanismos de complementación entre los tres países, a fin de competir en mejor condición con el bloque formado por los países de la Comunidad Europea y el creado por Japón y otros países de la región(12)

Entre las principales cláusulas que contempla el TLC, sobresalen las siguientes:

- a) Los aranceles a la importación se eliminarán en 10 años.

---

(12) Hernández Torres, Jorge: Guía para Iniciarse en la Exportación  
Elabore Usted mismo sus Planes de Exportación. Edit. PROMEXA. Mex., D.F., 1991 p. 74

- b) Se estipula como mecanismo de salvaguarda la posibilidad de que cada país pueda suspender cualquier reducción de impuestos o ranceles bilaterales durante no más de tres años.
- c) Se fijan procedimientos de consulta y arbitraje para resolver las disputas en materia de dumping y de impuestos compensatorios.
- d) Se prohíbe la aplicación de subsidios para la exportación de productos agrícolas.
- e) Se crean, de acuerdo con el Código de Conducta sobre las Compras del Sector Público del GATT, mecanismos para detallar, con mayor precisión las compras gubernamentales y para establecer una mayor transparencia de adquisición. (13)

El Acuerdo entró en vigor el primero de enero de 1994, con la ratificación del Senado Norteamericano.

México ha promovido que el Acuerdo, facilite la transferencia de tecnología e inversiones para que en corto plazo pueda reactivar su planta productiva y fortalecer a las pequeñas empresas, para que estas no sean desplazadas por la competencia externa. Es notable que la innovación tecnológica y su aprovechamiento van a constituir los elementos fundamentales para el logro de la economía de escala y el mejoramiento en la calidad de bienes y servicios.

El TiC, funcionará para México como un salvavidas para no verse ahogado en el pago de la deuda externa y continuar con su política de crecimiento interno.

---

(13) Abdala Mirwald, Mario. Op. cit., p.26

Los firmantes del TIC, deben aprovechar las ventajas que el acuerdo ofrece por su propia naturaleza, ya que su objetivo es lograr y conseguir una economía sana y estable entre los socios, en donde cada uno es independiente en la dirección de su política económica respetando su soberanía, pues, sólo se busca el libre flujo de mercancías y servicios.

Independientemente de los efectos que pueda derivar el TIC, sobre el mercado de valores mexicano, con respecto a la apertura y a la integración de los servicios financieros, se deben considerar los enfoques que en el futuro puedan interrumpir el libre flujo de las finanzas. En la actividad empresarial se han alcanzado niveles internacionales de calidad, pero se requiere de nuevas estrategias y medidas globales de comercialización. La creciente desaparición y el surgimiento de nuevas empresas a escala micro, pequeña y mediana, necesitan del financiamiento y del apoyo crediticio para continuar con su desarrollo, de tal manera, que urge una reestructuración de sus deudas y un saneamiento financiero.

El TIC, debe ser un mecanismo para que los proyectos de la economía mexicana no corran el riesgo de quedarse al margen de los acontecimientos, sin que ello ponga en peligro los lineamientos y principios de la soberanía política y económica, que durante muchos años el país ha defendido y llevado a los foros internacionales, procurando manifestar sus principios de política exterior.

### 1.2.1.3 La Cuenca del Pacífico

La Cuenca del Pacífico, es una región heterogénea constituida por 47 países; es heterogénea, porque el grado de desarrollo entre los miembros es diferente, así como en aspectos culturales, sociales y políticos. No obstante, hay una interacción y un vínculo que une a todos los países miembros, el crecimiento económico.

El motivo por crear una región económica en el pacífico, se debe a la interdependencia económica que se está llevando a cabo en el mundo, además por la cercanía relativa de los integrantes, permitiendo una mayor fluidez comercial y financiera. Los objetivos de la Cuenca son de interés económico para promover el desarrollo industrial, tecnológico, financiero y comercial. Los países que sobresalen por su participación son: Japón y los Estados Unidos, así como los Cuatro Tigres de Oriente, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y México.

La participación de México en la Cuenca del Pacífico, es un estímulo para el sector empresarial, pues ofrece la alternativa de diversificar los mercados y contactar nuevos socios comerciales. Para el caso de México, la Cuenca le ofrece garantías para atraer la inversión extranjera, incrementar el flujo comercial de las exportaciones e importaciones, sin descuidar su relación bilateral con Estados Unidos y Canadá, los cuales también forman parte de la región del pacífico.

En la Cuenca del Pacífico se ubica el 40% de los habitantes del mundo (más de 2 mil millones); 50% del Producto Bruto Mundial y el 40% del comercio mundial. (14)

Nuestro país después de varias rondas de negociación y discusiones para su integración, ingreso finalmente en 1991 implementando y llevando a cabo reformas internas y externas, sin embargo, el proceso de integración es lento y paulatino, tardará unos cuantos años para que México pueda impulsar su potencial comercial dentro de la Cuenca, pues necesita continuar con su crecimiento interno.

Indudablemente se afirma que la Cuenca del Pacífico, esta avanzando cinco veces más rápido que la Revolución Industrial, transformando las esferas de la economía mundial.

Es preciso convenir que México es el país más integrado de América Latina, en cuanto a sus relaciones económicas con el resto del globo, pues no tan sólo forma parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico, sino además ha tenido una importante participación y desenvolvimiento en organizaciones económicas y comerciales, como lo son la OCDE, el BERD, el MERCOSUR, el Grupo de los Tres, entre otros.

El Ingreso de México a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), se efectuó el 14 de abril de 1994, donde el Secretario de Relaciones Exteriores, Manuel Tello, y el Secretario General de la OCDE, Jean Claude Paye, firmaron el documento en el

---

(14) Ibidem., p. 34

cual México ingresa a la Organización como el vigésimo quinto país con todos los plenos derechos que le otorga la organización, del mismo modo el país se compromete a asumir las obligaciones y responsabilidades al convertirse en miembro de la OCDE. Simultáneo a ello, se firmó el Acuerdo de Privilegios e Inmunities, ambos documentos fueron sometidos a la aprobación del Senado de la República Mexicana para su futura ratificación. (15)

### 1.3 Inversión y Crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana

El sector empresarial sea bienes, servicios o finanzas, constituyen la actividad económica más importante en un país, y en gran medida de ellos depende el desarrollo económico, pero ¿cómo se puede crecer, cuando la actividad empresarial depende de pequeñas unidades productivas ?.

En el contexto de apertura económica, México se encuentra inmerso, por consiguiente, exige contar con una base económica sólida que respalde el crecimiento. Sabemos de ante mano, que el financiamiento es la fuente de fluidez para una empresa, para ello necesita de la inversión, capacitación empresarial y estrategias comerciales,

---

(15) El Mercado de Valores: "México Ingresa a la OCDE". Política Económica. Nacional Financiera. mayo 1994 p. 10

que puedan dar paso a la empresa hacia nuevos mercados.

Las pequeñas empresas en México, presentan básicamente dos problemas: 1) Ineficiencia Operativa, y 2) Dificultad Administrativa para ingresar al mercado.

La ineficiencia operativa se ve limitada por su reducida gestión, organización y planeación; por tecnologías equipos y métodos de producción inadecuados; insuficientes controles de calidad y modernización, y por su inestable abastecimiento de insumos.

Para su acceso al mercado tienen que atravesar por obstáculos impuestos tanto por la competencia externa como por la interna, además para obtener recursos financieros y realizar sus operaciones, tienen que recurrir a los apoyos gubernamentales. Atendiendo a esta necesidad el Gobierno Federal constituyó en 1953 el Fondo de Garantías y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, encomendando su administración a Nacional Financiera S.N.C.

Los micro, pequeños y medianos empresarios, por su misma dimensión desconocen las posibilidades de producción, de fuentes de financiamiento, reglamentación para su instalación y operación, así como la obtención de los incentivos que el Estado concede para apoyarlas y aumentar su participación en el comercio exterior.

Las Mype's por sus características, constituyen el elemento fundamental para lograr la conformación de un aparato productivo, por

ello es que en los últimos años el gobierno ha diseñado y puesto en función diversas medidas con una tendencia al fortalecimiento de dichas empresas, como referencia, el 26 de enero de 1988 fue publicado en el D.O.F. la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria (LFFM), comprendiendo aspectos fundamentales para la creación, consolidación y desarrollo de la microempresa. (16)

La importancia que se ha prestado a las Mype's, a través de programas y recursos financieros, no han tenido fuerte impacto, no obstante, los esfuerzos realizados por el gobierno no han fructificado como se esperaba, ya que, son alrededor de 50 mil empresas las que se encuentran en cartera vencida, por no cubrir el pago de intereses; muchas de estas empresas se han ido a la quiebra y otras han decidido cerrar su planta, talleres y locales, y el resto continua navegando contra corriente.

El gobierno mexicano, ha buscado un desarrollo integral entre los micro, pequeños y medianos empresarios, para que conforme a sus características y potencialidades contribuyan en forma significativa a la consecución de los objetivos nacionales, particularmente en la generación de empleos, desarrollo regional y producción eficiente en bienes prioritarios, ayudando a solucionar los problemas que afectan a la economía nacional y a contrarrestar las demandas sociales. Empero, primero hay que solucionar sus problemas de liquidez, de ahí a que sea urgente reestructurar a la brevedad posible los adeudos que se tienen con los intermediarios financieros.

---

(16) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. : Fuentes de Financiamiento y su Obtención. PROMICRO. Mex., D.F., 1988 p.11

Hemos hablado sobre micro, pequeña y mediana empresa, e incluso las hemos agrupado en una abreviatura "MYPE'S", pero es necesario hacer una distinción, pues no representan lo mismo, esa distinción nos ayudará a no incurrir en malas interpretaciones futuras, aún cuando hagamos referencia a Mype's, estamos refiriendonos a tres tipos de empresas completamente diferentes.

**MICROEMPRESA**, son empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la SECOFI.

**PEQUEÑA EMPRESA**, son empresas que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría.

**MEDIANA EMPRESA**, son las empresas que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría. (17)

Todo este conjunto de empresas de diversos tamaños, se enfrentan actualmente a numerosas dificultades, porque en términos generales no están preparadas para competir en el nuevo orden mundial; su tecnología es muy atrasada o rudimentaria; sus esquemas administrativos poco eficientes; su capacidad de producción muy baja lo cual les impide entrar en mercados amplios. A esos problemas se le añaden su baja capitalización y un esquema cultural heredado de cuarenta

---

(17) SECOFI : Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994  
SECOFI. Mex., D.F., 1991 p. 9

ta años de política proteccionista, que acostumbró a los empresarios a la obtención de la máxima ganancia a partir de la mínima inversión.

De acuerdo con las cifras que maneja Nacional Financiera, el 96.9% de los establecimientos industriales, comerciales y de servicios que hay en el país corresponden a los sectores catalogados como: medianos, pequeños y micros. El conjunto de estas empresas ascienden aproximadamente a un millón 298 mil setecientas, de las cuales una decima parte corresponde a empresas manufactureras de todo tipo. (18)

Según las estadísticas de SECOFI estas últimas sumaban a principios de 1991, un total de 144,027 establecimientos que equivalen aproximadamente al 95% de las empresas industriales del país. (19)

Dada la importancia del sector empresarial Mype, cabe establecer que el gobierno se ha preocupado por promover su crecimiento, sin embargo, hay una gran heterogeneidad que dificulta la expresión de intereses comunes, pues son diferentes las necesidades de cada una de ellas, y generalmente los programas de apoyo financiero suelen diferenciarlas en categorías, para así poder clasificar el monto de los créditos.

El liberalismo económico en México se ha adecuado a las condiciones específicas del país, y el gobierno no ha abandonado a la pequeña

---

(18) Puga, Cristina: " Medianos y Pequeños Empresarios: la difícil modernización ". Rev. COTIDIANO. sep-oct- 1992 año. 8 p. 126

(19) Idem

empresa y ha girado instrucciones a Nacional Financiera, para que apoye económicamente al sector Mype, a través de la banca del primer piso; no obstante, los grandes empresarios financieros, industriales y comerciales, acaparan la representación del mercado y dejan espacios muy reducidos para la expresión libre de los pequeños.

Un hecho crucial, es que los pequeños empresarios, para crecer necesitan de la inversión que les permita adquirir bienes de capital para producir buena calidad en sus bienes y servicios, pues, los puntos de mayor importancia se concentran en la exportación, así que, el sector productivo de bienes y servicios deben perfilarse hacia la exportación.

Las empresas que sobrevivieron a la crisis de los ochentas y al proceso de apertura, fueron las que tuvieron un crecimiento notable entre ellas : las de producción metálica, alimenticia, y minerales no metálicos, salvo, otros sectores se vieron afectados como el del calzado, prendas de vestir y muebles de madera. Cabe señalar que estos últimos fueron los que se opusieron en 1986 a la Adhesión de México al GATT; por otro lado las grandes empresas, a partir de 1982 adquirieron autonomía respecto al Estado y se transformaron en nuevos sujetos políticos que ejercen poder dentro de las élites gubernamentales.

Algunos empresarios han manifestado su temor en cuanto al peligro eminente del desmantelamiento de la planta industrial nacional y

la ruina irremediable de los micro, pequeños y medianos empresarios, ante el proceso de apertura comercial. Otros tantos consideran que la apertura, es la única alternativa viable para mantener el crecimiento industrial de México; desde luego, que quienes afirman esto, son los grandes empresarios, pues tienen confianza en su alto potencial productivo para internarse en los mercados extranjeros, y ven en la apertura una oportunidad para diversificar sus relaciones comerciales; sin embargo, los pequeños empresarios no tienen confianza, pues reconocen que no cuentan con la infraestructura adecuada para penetrar en otros mercados que no sean los locales. Es de esperarse que la nueva estrategia de desarrollo esta orientada hacia el mercado externo, por consiguiente, los grandes empresarios, se ven favorecidos con las nuevas políticas de exportación y con el proceso de privatización de las empresas públicas y bancos, ya que, aumenta su poder y posición dentro del régimen y lineamiento político. Incluso sus organizaciones son tan poderosas que sólo basta mirar el Consejo Coordinador Empresarial, fundado en 1975, para observar su poder, pues además, cuenta con siete organizaciones filiales, las más importantes del país:

- 1) Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN)
- 2) Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)
- 3) Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB)
- 4) Consejo Nacional Agropecuario (CNA)
- 5) Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)
- 6) Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO)
- 7) Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)

Además se les suele añadir la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO-MEXICO), y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), aunque estas poseen autonomía jurídica y son independientes.

Estas organizaciones empresariales, nos reafirman que los espacios de expresión para el pequeño sector empresarial, son mínimos, y que los grandes empresarios sí que ejercen un gran peso dentro de la política económica del país.

En resumen podemos afirmar, que tanto la inversión como el crecimiento de las Mype's, ha sido en términos reales, lento; por lo tanto se requiere de una atención especial, por parte de las autoridades. El crédito es importante, pero no será el que resuelva los problemas de crecimiento; además en los últimos años, se ha visto que los créditos son las lastres que acarrearán los empresarios llevándolos a la insolvencia económica. Lo ideal es elaborar programas de financiamiento, capacitación, asesoramiento técnico y administrativo, mejores que los anteriores. También es importante que la inversión sea hecha con miras al crecimiento, es decir que haya una mejor supervisión de la utilización crediticia. Finalmente los pequeños empresarios deben de asociarse, a través de Cámaras que expresen sus intereses y solucionen sus problemas, ya que, son ellos mismos los que sufren las consecuencias de las malas políticas administrativas, y por su propia ignorancia desconocen los beneficios que en su momento el Estado puede facilitarles para su posible crecimiento.

1.4 Retos de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana Frente a la Apertura Comercial

El impacto de la teoría neoliberal ha propiciado la creación de una nueva cultura empresarial. En el presente apartado se ubica la inserción del pequeño empresario mexicano en el proceso de apertura, destacando los retos, que tienen que enfrentar para no quedar fuera del juego comercial. Los preceptos neoliberales son el eje y columna vertebral del proceso de apertura económica, ya que, propone una libre empresa con un determinamismo en las fuerzas libres del mercado y la competitividad entre las naciones; en donde el Estado tenga una mínima participación en las actividades económicas. En este sentido el régimen Salinista se concentró en la formación de una nueva cultura empresarial y política. Con esta ideología se pretendía lograr mejores rendimientos económicos, con ajustes sociales mínimos, y que el Estado, fuese promotor solidario con las libertades políticas y económicas, de ahí a que se haya promulgado el Acuerdo Nacional para la Modernización Tecnológica, el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, el Programa Nacional de Capacitación y Productividad. El Gobierno Federal ideó los programas, pero su ejecución corría por cuenta del empresario, por consiguiente, los resultados deberían ser determinados por las propias empresas.

Los retos a los que la empresa mexicana Mype, tiene que hacer frente

te en el proceso de apertura son : elevar estándares de producción y calidad, pues son inferiores a los de las grandes empresas nacionales y extranjeras; también son inferiores en cuanto a estrategia de planeación y mercadotecnia, ya que, muchas de ellas carecen del personal adecuado para realizar sus programas de ventas, y dentro de su misma organización son inexistentes los departamentos de comercialización.

Esta dificultades surgen por la dimensión de la empresa, pues al ser micro, pequeñas y medianas, no cuentan con un número considerable de empleados para delegar las diferentes funciones de producción, comercialización y parte administrativa.

La calidad en la producción no puede ser competitiva, pues sus bienes de capital son insuficientes, por otro lado, su personal no tiene la capacitación técnica para elevar la producción y mucho menos las relaciones humanas que incentiven al trabajo. En contraposición, las grandes empresas cuentan con personal calificado, tecnología avanzada, asesores financieros, ejecutivos de ventas, etc, ello les permite realizar con éxito sus operaciones comerciales.

Generalmente la micro y pequeña empresa mexicana son en esencia y materia una corporación familiar, por ello cuando se inició el proceso de apertura, fueron los primeros en oponerse, pues tenían el temor de ser inmediatamente desplazados por la competencia extranjera. El temor puede ser entendido, más no se puede justificar, ya que, antes de que México hiciera su Adhesión al GATT, se dió un

tiempo considerable para que el micro, pequeño y mediano empresario iniciará con ajustes en sus esquemas de producción y organización, sin embargo, su cultura empresarial se concentraba en un paternalismo estatal, excesivamente proteccionista, y ahora que el Estado esta dejándolo poco a poco su tutela, los reproches no dejan de cesar. Ahora se argumenta que la nueva cultura empresarial para enfrentar los retos, debe estar dirigida por principios neoliberales para no hechar a la borda los logros alcanzados en los últimos diez años.

En estos tiempos, ya no es válido quejarse ni cuestionar si fue o no buena idea circunscribirse al modelo económico neoliberal; ahora debe trabajarse en conjunto para sacar a México de su atraso, y diseñar por nuestros propios medios las políticas económicas que necesitamos para crecer, pues el exterior ignora muchos de los impedimentos por los que atravezamos. Es tiempo también de que los pequeños empresarios diseñen sus estrategias y no estén a espensas de las concesiones y apoyos gubernamentales, pues es claro que éste responde a las exigencias del grupo en poder.

Finalmente el reto más importante, para las Mype's, es el como obtener los capitales para activar la producción, y cómo canalizar los rendimientos financieros para hacer buen uso de los créditos además no todas las instituciones crediticias otorgan fácilmente los préstamos, pues se deben de presentar buenas garantías de pago que reduzcan el riesgo del crédito, por consiguiente, no todas las empresas tienen avales que respalden el crédito.

C A P I T U L O 2

LA IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

## C A P I T U L O 2

### LA IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

Resulta difícil suponer que el desarrollo industrial del México actual, principalmente los sectores micro, pequeño y mediano, fuese reciente y hacer caso omiso al financiamiento solicitado por estas empresas para tener presencia en el desarrollo industrial de México, no es difícil de suponer.

Anteriormente se ha visto que el objetivo de este estudio es evaluar los beneficios reales que implica la reestructuración de la deuda de los pequeños empresarios con la banca comercial, a través del Bono Cupón Cero, considerando los retos que estos enfrentan en el marco de apertura económica. El objetivo se refiere a la reestructuración de una deuda, la cual se ha generado por el otorgamiento de créditos que ha dispuesto el Gobierno Federal, a través de los intermediarios financieros, hacia el sector micro, pequeño y mediano empresarial de México, para lograr el crecimiento económico, hacer frente a la apertura, competir con los bienes y servicios del exterior e incursionar en los mercados extranjeros.

Para enfrentar los retos de la apertura económica, se necesita del

financiamiento, pues es la base de fluidez económica para la empresa, ya sea para la adquisición de bienes de capital, o bien, para la capacitación empresarial. No obstante, el crédito que otorgan los intermediarios financieros, se hacen mediante una serie de requisitos que garanticen la solvencia en cuanto a seriedad y competencia del ramo de la actividad que desarrollen las empresas solicitantes del crédito. Todo ello significa que no todas las micro, pequeñas y medianas empresas pueden tener acceso inmediato al crédito o al monto solicitado ; sin embargo , ha habido empresas que han recurrido al financiamiento, mostrando solvencia y viabilidad operativa, pero irremediamente han tenido que cerrar por falta de liquidez en sus abonos de principal e intereses al banco.

Para aligerar el pago del principal e intereses, se ha instrumentado esquemas de reestructuración como el Bono Cupón Cero, que permitan el saneamiento financiero y posteriormente el crecimiento de las pequeñas empresas, con la plena participación del Gobierno y los Banqueros.

Debe entenderse que el crédito generalmente es dinero que se ofrece en calidad de préstamo bajo una cierta tasa de interés que debe ser cubierta por el solicitante del crédito en un plazo determinado. En una definición más técnica: el crédito es una promesa de pago futura dado a cambio de la actual entrega de bienes moneta - rios o servicios, por lo general con interés, a una tasa que depende del riesgo implícito y de la reputación que cada solicitante de préstamo tiene, como factor de riesgo, ante el acreedor real o potencial. (20)

---

(20) Harter, John. Op. cit., p. 36

El crédito funciona para el empresario como un elemento que le permite seguir con el desarrollo de sus actividades, así como lograr el crecimiento de su planta productiva. Por ello, el gobierno e intermediarios financieros, deben mostrar interés especial en el crecimiento de las pequeñas empresas, por el hecho de que son las que constituyen la mayor actividad empresarial en el país, y a su vez, son el problema más serio que afecta a la nación, en cuanto a deuda interna se refiere.

La importancia del financiamiento a las pequeñas empresas consiste en otorgar recursos económicos, capacitación y asesoría financiera, para elevar la calidad en sus productos y servicios, así como el mantenerse firmes en el mercado local y subsecuentemente en el exterior. Ahora bien, una de las consecuencias del financiamiento, ha sido el incremento de la deuda del sector privado, registrados en cartera vencida.

## 2.1 Fuentes de Financiamiento

El resultado de los estudios emprendidos de manera oficial y privada, para manifestar la importancia del pequeño sector empresarial mexicano encargado en la producción de bienes, servicios y la creación de empleos, han demostrado que el factor dinero ha limita

do el desarrollo de las pequeñas empresas, así como el competir en condiciones favorables con las grandes empresas. El resultado de los estudios despertó el interés del gobierno para diseñar estrategias que favorecieran al pequeño empresario, y así superar la limitación de carácter técnico, administrativo y financiero para lograr el crecimiento. Para superar esta limitante, se han puesto en operación toda una serie de programas que faciliten el crecimiento de las empresas a través del financiamiento.

Una de las principales fuentes han sido las del sistema bancario, comprendido en dos ramas: la comercial y la de fomento. De hecho, el sistema bancario es el punto de partida para el financiamiento de la empresa mexicana, destacando a Nacional Financiera (banca de fomento), que ha venido hacer uno de los instrumentos más firmes del Estado para concertar y consolidar el proceso de apertura económica, así como brindar el respaldo financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas del país. La enorme demanda de solicitudes de crédito, de alguna u otra forma, han restringido el papel de NAFIN, como único promotor del desarrollo industrial, de tal manera que se ha hecho extensiva la participación de la banca privada, de las uniones de crédito, arrendadoras y demás, para así diseñar esquemas preferenciales, a fin de que los pequeños empresarios puedan tener acceso directo al crédito y continúen con su crecimiento interno y hacia el exterior, bajo conceptos neoliberales.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), funciona como banca de fomento y su misión es encaminar a las empresas mexicanas a la exportación, por medio del apoyo crediticio.

La banca comercial, también ha destinado gran parte de sus recursos para fomentar el crecimiento de la industria mexicana, y lo ha hecho a través de créditos con tasas de interés preferenciales.

Las fuentes de financiamiento como tales, facilitan los préstamos monetarios, no solamente mediante descuentos, sino también, por el uso de tasas preferenciales y asesoramiento financiero, con el firme propósito de que las pequeñas empresas constituyan y/o fortalezcan su capital de trabajo; adquieran nueva maquinaria y mobiliario; adquieran, construyan, adapten o amplíen sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; y reestructuren, pasivos onerosos en la tasa de interés y/o plazo de amortización que afecten su liquidez. Todo ello con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad. (21)

Para que el empresario pueda llegar a las fuentes de financiamiento, tiene que mostrar solvencia económica, seriedad empresarial, que su actividad comercial sea viable o garantice competitividad y tener buenas fianzas que minimicen el riesgo del préstamo, así como una serie de requisitos administrativos que demande el intermediario, a manera de que el empresario se inscriba en uno de los programas de apoyo y reciba los beneficios concernientes al programa. Hecho lo anterior, la institución crediticia evalúa las referencias del empresario, determina el monto y el plazo en el que se otorgará el crédito, los cuales son generalmente condicionados a plazos previamente fijos. Empero, la función del intermediario no concluye con el desembolso del capital, sino que esta se extiende, es decir, supervisar y asesorar al empresario para que este haga buen uso del crédito.

Desafortunadamente, no todas las pequeñas empresas tienen las garantías que requieren los intermediarios financieros para ser partícipes de los paquetes financieros, y por otro lado, en muchos empresarios persisten las desconfianzas hacia su banco y desconocimiento sobre las fuentes de financiamiento.

Es preciso señalar que las fuentes de financiamiento a las que se hace referencia, son las del sistema bancario en sus dos acepciones: banca de desarrollo y banca privada. Sin embargo, el financiamiento es y debe ser privado y público y no sólo público, razón por la cual el Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari, encabezó el 5 de agosto de 1994 la reunión en la que participaron las nuevas instituciones crediticias privadas, exhortando a mejorar las condiciones financieras empresariales para elevar la competitividad de la industria mexicana. (21)

Entre estas instituciones crediticias no bancarias encontramos a las Uniones de Crédito, Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Organizaciones Empresariales y Cámaras de Comercio. En virtud del importante papel que desempeñan como intermediarios financieros, a fin de mejorar la capacidad de negociación entre los solicitantes de crédito y los acreedores. Tales intermediarios financieros no bancarios, tienen la función de asignar recursos económicos a todas aquellas empresas que sean miembros de la cooperación, pues difícilmente otorgan préstamos a empresas ajenas a la organización en caso concreto las Uniones de Crédito, los Fideicomisos, las Cámaras y Organizaciones Empresariales. Esto ha permitido a que los agentes financieros no bancarios, sean los que presentan un porcen

---

(21) El Mercado de Valores: " Normatividad para Regular la Opera-  
ción de Los Intermediarios Financieros No Bancarios  
Sistema Financiero. NAFIN., nov. 1994 p. 39

taje mínimo de acreditados en cartera vencida. Se han mencionado fuentes de financiamiento del sector bancario del de fomento y privado, con especial atención a Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Asociación Mexicana de Bancos, pero también precisa señalar el nombre de algunos agentes financieros no bancarios como: Autofin, Grupo Havre, CONAFO (Caja Mexicana de Fomento), entre otras.

En agosto de 1993, Nacional Financiera S.N.C., dió a conocer el Programa de Fortalecimiento y Consolidación de los intermediarios Financieros no Bancarios, con el propósito de continuar prestando el apoyo necesario a estas instituciones no bancarias, para ello se dió a conocer la información pertinente para hacer algunos ajustes a la normatividad que regula la operación de los intermediarios financieros no bancarios. (22)

Cabe destacar que no necesariamente los agentes financieros no bancarios participan como intermediarios de NAFIN o del mismo Banco - Nacional de Comercio Exterior, pues algunas Uniones de Crédito y Arrendadoras como Autofin y grupo Havre operan de forma independiente, al igual que algunas Organizaciones Empresariales en donde se crean fondos con recursos de los mismos empresarios para destinarlos a aquellos miembros que atraviezan por problemas de liquidez inmediata.

---

(22) Idem

### 2.1.1 Banca de Desarrollo

Se entiende por banca de desarrollo a las instituciones públicas, creadas por el gobierno para fomentar el desarrollo económico ya sea de una determinada actividad productiva o del crecimiento económico nacional.

En nuestro país la banca de desarrollo tiene inicios desde 1934, con la fundación de Nacional Financiera, y 1937 con la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior, siendo ambas las principales fuentes de fomento económico.

El papel fundamental que desempeña la banca de fomento es apoyar las actividades empresariales del sector social y privado en la industria, el comercio y los servicios, principalmente el de las micro, pequeñas y medianas empresas, para ello, el Gobierno Federal desde 1953 ha diseñado esquemas que estimulen el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas, a través del financiamiento, asesoría y asistencia técnica. Cabe mencionar, que NAFIN es banca de segundo piso, no hay relación de trato directo entre la institución y los solicitantes del crédito, es decir, funciona como respaldo crediticio por parte del Gobierno Federal y por conducto del Sistema Bancario Nacional y Organizaciones Auxiliares de Crédito, para dar respuesta a las necesidades de la micro, pequeña y mediana empresa, otorgando apoyo financiero que impulse el crecimiento, a través de programas de apoyo al sector empresarial de menores recursos, para así consolidar un desarrollo homogéneo en el país.

Durante la presente administración, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) ha modificado su naturaleza de banca de segundo piso, ahora ofrece programas crediticios en donde apoya y asesora directamente a los solicitantes de créditos, es decir, se ha transformado en banca de fomento del primer piso. De ahí que el Programa de Apoyo Financiero y Promocional para la Pequeña y Mediana Empresa, opere directamente con los empresarios que han decidido incursionar en mercados extranjeros. La transformación del BANCOMEXT, ha respondido a las necesidades de la economía nacional para superar la emergencia económica a través de las exportaciones, mostrando modernidad, eficiencia y competitividad en los productos mexicanos con los del exterior.

BANCOMEXT como banca de fomento y por su propia naturaleza otorga financiamiento integral para incrementar la oferta exportable del país y las garantías contra el riesgo de la falta de pago en actividades de comercio exterior, hacia empresas pequeñas y medianas que cuenten con un potencial exportador, a fin de que incrementen su participación en las exportaciones mexicanas.

Para ello el Banco Nacional de Comercio Exterior ha instrumentado los siguientes apoyos:

- a) Acciones Promocionales
- b) Desarrollo Tecnológico
- c) Capital de Trabajo
- d) Inversión Fija
- e) Ventas de Exportadores Indirectos
- f) Importación de Insumos

- g) Arrendamiento Financiero
- h) Uniones de Crédito
- i) Garantías (23)

El BANCOMEXT proporciona además: servicios de información, asesoría, capacitación con todas aquellas entes que se encuentren inmismas cuidadas en el desarrollo comercial de México, promoviendo la participación de las empresas mexicanas en el exterior. También la institución ofrece las publicaciones que se relacionen oportunamente con la exportación, a fin de informar a los empresarios sobre el como incursionar en los mercados exteriores.

El papel de Nacional Financiera, como instrumento gubernamental, es demasiado extenso, para ello, más adelante se le dará un espacio especial para conocer más de cerca su función como respaldo financiero y eje promotor del desarrollo empresarial de México. En un amplio contexto, Nacional Financiera S.N.C., es la banca de desarrollo de una economía abierta, de una economía en competencia de los mercados sin fronteras; y en conjunto con la Asociación Mexicana de Bancos es el promotor de la reestructuración de la deuda del sector privado, a través de los Bonos Cupón Cero.

#### 2.1.2 Banca Comercial

La Banca Comercial, son aquellas instituciones del sector pri

---

(23) Reyes Díaz-Leal, Eduardo. Op. cit., pp. 165-175

vado en dónde se aceptan los depósitos y otorga préstamos; este tipo de bancos fomentan esquemas que estimulen la inversión, y a diferencia de la banca de desarrollo, poseen carácter empresarial y cooperativo; pero también se interaccionan con el desarrollo económico de un país.

Al igual que la banca de desarrollo, la banca comercial se encuentra sujeta a los estatutos del Banco Central (BANXICO) que es el encargado de regular las actividades financieras, apoya la política monetaria, controla la masa monetaria (dinero en circulación: billetas, monedas, reservas de bancos, cuentas de cheques, etc.), además regula los niveles de tasas de interés, mantiene reservas internacionales que respalden el valor de la moneda de curso legal y en colaboración con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público son los máximos reguladores monetarios del país.

La banca comercial funciona, a través de sucursales establecidas en todo el país, siendo de primer piso, ello significa que tiene el trato directo con sus clientes y solicitantes de créditos, así mismo son los responsables de evaluar y supervisar el uso del capital que el empresario haga sobre el crédito solicitado.

Generalmente los créditos que se otorgan a los pequeños empresarios son supervisados por el banco, pues es este en último grado el que coloca en manos del empresario el dinero solicitado. Dicho en otras palabras: si el micro, pequeño y mediano empresario acuden al banco comercial de su preferencia a solicitar un crédito, los bancos por su parte evalúan las garantías de pago, la seriedad de

empresa, su potencial comercial y su adscripción al programa de financiamiento. Una vez evaluado lo anterior se girará una notificación a Nacional Financiera para solicitar el desembolso del monto concedido al solicitante del préstamo. De nada vale dirigirse directamente al banco de fomento, ya que él remitirá a los empresarios a su banco para que proporcione los requisitos necesarios para el análisis del crédito. Ahora bien, para tener acceso al crédito, es indispensable que haya una cuenta de inversión por parte del empresario hacia el banco, de no haberla, difícilmente se le podrá atender en su solicitud crediticia.

En resumen, la banca comercial funge como intermediario financiero entre la banca de fomento y las micro, pequeñas y medianas empresas, bajo sus propios esquemas operativos.

### 2.1.3 Agentes Financieros no Bancarios

Los Agentes Financieros no Bancarios, son aquellas fuentes de financiamiento que operan fuera del sistema bancario, pero no por ello dejan de tener obligaciones como las que establece la ley, y se clasifican como intermediarios financieros a los que también se puede concurrir para la formulación de un crédito. Entre los más comunes encontramos: Arrendadoras, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje y Entidades de Fomento.

Las Arrendadoras tienen la función de facilitar apoyo crediticio, a fin de contribuir al equipamiento de las empresas micro, pequeñas y medianas, así como la adquisición de maquinaria y equipo ya sea de origen nacional o extranjero.

Las Uniones de Crédito, operan fuera del sistema bancario, en apoyo y promoción del pequeño empresario, a través del otorgamiento de créditos que le ayuden a su crecimiento.

Por su parte las Entidades de Fomento, brindan respaldo financiero a quienes integren o puedan integrar una micro, pequeña o mediana empresa, así mismo, pueden o no otorgar apoyo técnico, capacitación o financiamiento, sin embargo, invariablemente deben asesorar a todas aquellas empresas que lo requieran.

Existen otras fuentes de financiamiento, como lo son las Empresas de Factoraje, cuyo mecanismo financiero se caracteriza por la sesión de derechos de documentos de cobro, así mismo ofrece respaldo crediticio a micro, pequeñas y medianas empresas que atraviesan por problemas de liquidez y por el incumplimiento del pago de documentos.

A pesar de que estos intermediarios financieros trabajan fuera del sistema bancario, han sido promovidos tanto por NAPIN como por el BANCOMEXT, para hacer llegar el apoyo financiero a las pequeñas empresas a través de programas de desarrollo tecnológico, preservación del medio ambiente, modernización productiva, entre otras.

El papel de los agentes financieros no bancarios, han sido de gran utilidad, aún cuando operan fuera del sistema bancario, pues han respaldado a un número significativo de empresas, sin embargo su magnitud no puede ser comparada con la bancaria, ya que operan de manera distinta. Este conjunto de intermediarios financieros, se han convertido en una magnífica herramienta para las empresas que tienen la necesidad de buscar alguna alternativa de crédito.

Los empresarios siguen identificando a los bancos privados como la fuente de financiamiento inmediato, y son los mismos bancos, quienes se encuentran afectados con el problema de cartera vencida, pero no por ello deben ser excluidas otras fuentes de financiamiento como las antes citadas.

## 2.2 Programas de Apoyo Financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas

Los programas de apoyo financiero al sector micro, pequeño y mediano tiene indicios, desde que Nacional Financiera se institucionalizó como banca de fomento, con el propósito de coadyuvar a la modernización de la empresa en forma general, por medio del crédito, asistencia técnica, servicios profesionales, esquemas prefe-

renciales de asociación empresarial, etc. El modelo mediante el cual ha operado la institución, dentro del sistema financiero, ha sido el neoliberalismo, fortaleciendo las alternativas de intermediación y respondiendo a la situación económica del país.

Los esquemas de apoyo crediticio han sido diseñados, en su gran mayoría por NAFIN, para ofrecer al empresario la asistencia que requiere en su proceso de modernización, el cual le permitirá integrarse a la actividad industrial de la nación. A continuación se presentan algunos de los programas financieros que han operado desde 1953, destacando lo más trascendente de ellos, así como sus objetivos y resultados obtenidos en su aplicación:

A) FOGAIN ( El Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria 1953).

FOGAIN es un fideicomiso que el Gobierno Federal creó para lograr la estabilidad, desarrollo, consolidación y crecimiento de la pequeña y mediana empresa. El fondo atiende a las personas físicas y morales, así como a sociedades cooperativas que realicen actividades de transformación y que se clasifiquen como micro, pequeñas o medianas industrias, establecido con el Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de abril de 1985. (24)

---

(24) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. : Fuentes de Financiamiento y su Obtención. PROMICRO. Mex., D.F., 1988 p. 33

El FOGAIN surge en diciembre de 1953, en un principio las funciones que se le encomendaron fueron: garantizar a instituciones de crédito privadas, el pago de créditos otorgados a la pequeña y mediana empresa; tomar, suscribir y colocar las obligaciones emitidas por los pequeños industriales garantizando la amortización de los pagos de interés, cuando la emisión del préstamo haya sido mediante la intervención de una institución de crédito privada o gubernamental, y sobre todo que el representante de las obligaciones sea una de estas instituciones; descontar a las instituciones bancarias los títulos de créditos emitidos por los industriales a los que hace referencia el FOGAIN, derivados de los créditos de habilitación o avío y refaccionarios; adquirir bonos financieros que representen los créditos otorgados o las obligaciones emitidas por pequeños y medianos industriales; y finalmente emitir certificados de participación. (25)

FOGAIN, fue fusionado orgánicamente a NAFIN en 1989, canalizando un fuerte respaldo financiero a las pequeñas industrias mexicanas mediante operaciones de descuento a la banca comercial y en menor grado a las Uniones de Crédito.

Efectivamente, el FOGAIN era selectivo al momento de respaldar financieramente a las pequeñas empresas pues no sólo bastaba ser micro, pequeña o mediana para recibir los beneficios del fondo; ya deban ser definidas las prioridades en las que el fideicomiso concentre su acción promocional y su apoyo financiero. En su carácter selectivo, el FOGAIN concedía su respaldo, exclusivamente a em

---

(25) López Espino, Mario: El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuesta de Acción a Partir de la Experiencia de México. Santiago de Chile, Chile. 1994  
pp. 13-14

presas de la industria de la transformación y para aquellas, cuyo capital social o contable se ubiquen en los niveles que determinen las autoridades financieras y de desarrollo industrial, es decir, aquellas que el Estado considere como prioritarias.

De 1983 a 1989, correspondía a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) determinar cuales eran las actividades económicamente prioritarias para que las pequeñas empresas pudieran suscribirse al fondo, sin embargo, con la fusión orgánica del FOGAIN a Nacional Financiera, y bajo los principios de liberación económica en 1990 se reconoció que no correspondía al Estado determinar y establecer cuales eran las actividades prioritarias, sino que el mismo mercado fuese quien las determinase.

A pesar de que fueron un número considerable de pequeñas empresas las respaldadas por el FOGAIN, es indudable que su alcance fue limitado, tomando en cuenta el número de empresas que operaron fuera del fondo. No obstante, el fideicomiso trabajó en el primer piso, atendiendo directamente a los empresarios. No se sabe a ciencia cierta, si los recursos canalizados por el fondo contribuyeron a prolongar la existencia de empresas parásitarias, lo cierto es que el subsidio brindado por el fondo antes de 1990, creó un paternalismo empresarial por el simple hecho de que las pequeñas empresas se encontraban en desventaja, con respecto a las grandes.

De hecho Mario López, economista chileno, afirma que era probable que en alguna medida y en ciertas épocas, el reducido costo de los recursos del fomento hayan operado más como un incentivo para los

propios bancos comerciales, estimulándolos a participar en operaciones, vistas como un negocio rentable, por las tasas de interés que se cobraban a los deudores; en efecto, los bancos cobraban intereses por anticipado a los empresarios, mientras se concluían los trámites de descuento entre el intermediario financiero y el fondo.

B) FONEP ( El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos 1967 ).

FONEP, también es un fideicomiso que el Gobierno Federal constituyó en 1967 a Nacional Financiera, con el interés de promover la realización de inversiones productivas, a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios de proyectos de inversión; para lograrlo el FONEP instrumentó cuatro programas que le permitieran realizar mejor sus estudios:

- 1) El Programa de Financiamiento de Estudios y Proyectos (dirigido a empresas públicas y privadas).
- 2) El Programa de Apoyo a la Consultoría Nacional (dirigido a empresas de ingeniería).
- 3) El Programa de Estudios de Fomento Económico (dirigido a los gobiernos estatales y municipales).
- 4) El Programa de Capacitación y Adiestramiento para Proyectos de Desarrollo (concerniente a capacitación empresarial).

Al igual que FOGAIN, el FONEP otorgó créditos desde el primer piso pero, nunca adquirió un carácter masivo y su principal función, a parte de otorgar créditos, fue crear una nueva cultura empresarial

en materia administrativa, que fuese competitiva; sin embargo, le fue difícil debido a que no pudo eliminar el paternalismo estatal. El logro significativo que tuvo el FONEP, fue el surgimiento de consultorías y técnicos especializados en la formulación y evaluación de proyectos; en 1988 fue incorporado orgánicamente el fondo a Nacional Financiera.

C) FIDEIN ( El Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales . 1970 ).

Como su nombre lo indica, es un fideicomiso que se formo en 1970 , con el propósito de operar en el primer piso y lograr el desarrollo de la infraestructura industrial del país, por conducto de estudios que mostraran proyectos en la construcción de centros comerciales, conjuntos, parques y ciudades industriales.

Además de evaluar y aprobar los proyectos, FIDEIN brindaba asistencia técnica para supervisar las fases de la ejecución de los proyectos. Los créditos del FIDEIN, se hacían a largo plazo, tanto y cuando para promotoras como para inversionistas del sector privado, dichos créditos contribuyeron al desarrollo y construcción de grandes proyectos industriales.

D) FONEI ( El Fondo de Equipamiento Industrial 1971 ).

FONEI, fue un fideicomiso que constituyó la Secretaría de Hacienda

y Crédito Público en el Banco Central, cuyo objetivo era descontar a la banca comercial, los créditos de largo plazo que concedieran a sus clientes par proyectos viables destinados a la creación o ampliación de instalaciones productivas de aquellas empresas que cumplieran con una sola condición: exportar.

Dentro de su estructura el FONEI, contribuyó al financiamiento de la mediana empresa, y del mismo modo fueron derivadas una serie de programas que funcionaron a escala nacional. En términos generales, el FONEI tuvo alcances limitados y sólo favoreció a un sector que fue el de la mediana empresa industrial, sin embargo, fue la primera entidad financiera que adoptó el mecanismo de Sistema de Pagos a Valor Presente, que resultó de verdadera utilidad práctica en época de elevados índices de inflación. (26) Pues es obvio que cuando el índice de inflación es alto se generan una serie de presiones sobre la liquidez de las empresas lo que ocasiona que algunos proyectos no puedan realizarse, y que las mismas empresas no hagan frente a sus pagos.

#### E) FOMIN ( Fondo Nacional de Fomento Industrial 1972 )

Al igual que otros fondos, FOMIN se creó en Nacional Financiera en 1972, cuyo objetivo, era impulsar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas industrias, a través de capital de riesgo.

El fondo operó bajo dos instrumentos: Participación accionaria y

---

(26) Ibidem., p. 19

Créditos Subordinados Convertibles, es decir, créditos que se otorgan sin garantía, basta presentar la calidad de proyectos de inversión, y una vez concluido el proyecto (financiado íntegramente por el fondo) FOMIN pone a la venta las acciones, dando prioridad a los accionistas promotores del proyecto.

F) PAI ( Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Empresa 1978 ).

Este fideicomiso diseñado por el Gobierno Federal y encomendado a Nacional Financiera, operó en el segundo y tercer piso, y al mismo tiempo descontaba las operaciones de los fideicomisos de otros fomentos.

El PAI, incorporó a otras instituciones y fideicomisos realizados con la asistencia técnica y la capacitación industrial, tales como: CONACYT ( Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), IMIT ( Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas), y CENAPRO-ARMO ( Centro Nacional de Productividad y Adiestramiento de Mano de Obra) El Programa no tan sólo respaldó la asesoría técnica a un gran número de pequeñas y medianas empresas, sino, también logró difundir en el sector empresarial el funcionamiento de los programas financieros, para que existiera un vínculo real entre los fideicomisos y los empresarios, y así propiciar una mejor canalización y uso sobre los recursos, es decir, encaminar al empresario para que este conozca y llegue a los fideicomisos para obtener de ellos el respaldo financiero.

G) PROMICRO ( El Programa de Apoyo Industrial a la Micro Industria Informal 1986 ).

PROMICRO surgió en 1986, fue la primera vez que Nacional Financiera puso en operación un programa especializado en atención a la micro-empresa, con el fin inmediato de ofrecer capacitación, asistencia - técnica y créditos preferenciales; para lograr el firme crecimiento de la planta productiva de bienes y servicios que ofrecen las pequeñas, medianas y micro empresas.

El programa operaba en el segundo piso por conducto de las entidades financieras de fomento, esto era por la sencilla razón de que las micro industrias, son de carácter básicamente informal y por consiguiente sin acceso directo al crédito bancario. Tales entidades que identificó el programa son:

- a) Entidades de Fomento de Carácter Educativo;
- b) Entidades de Fomento de Carácter Social;
- c) Entidades de Fomento para el Desarrollo de Proveedores;
- d) Entidades de Fomento de Carácter Empresarial;
- e) Entidades de Fomento para el Desarrollo de la Mujer; y
- f) Entidades de Fomento para el Desarrollo Humanitario.

PROMICRO enfoca su acción a industrias, con preceptos fundamentales en políticas económicas y sociales, a fin de que el desarrollo de las unidades industriales puedan integrarse con capacidad de empleo para los estratos de la población de menores ingresos y de oportunidades.

Es importante resaltar, que el apoyo que brinda el programa no era para crear un paternalismo, sino brindar respaldo financiero, pero de forma selectiva, o sea, dependiendo de las características particulares de los empresarios solicitantes. Los apoyos del programa se otorgan tanto a personas físicas como morales, que se dediquen a actividades industriales de transformación o manufactureras que se clasifiquen dentro del sector micro y presenten las siguientes características:

- 1) Que se encuentren en operación o por iniciar operaciones con apoyo del programa;
- 2) Que demuestren solvencia en cuanto a seriedad y competencia en el ramo de la actividad que desarrollen;
- 3) Que tengan un lugar fijo de trabajo;
- 4) Que el dueño de los activos participe directamente en la actividad productiva y que ésta represente su fuente primordial de ingresos;
- 5) Que tenga arraigo en la localidad y;
- 6) Que no haya recibido anteriormente créditos preferenciales. (27)

Finalmente los resultados cuantitativos del programa han sido relativamente significativos, no obstante PROMICRO jamás pudo instrumentarse con el alcance y el sentido originalmente propuesto, incluso el autor del programa reconoce el fracaso en su idea original.

---

(27) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. Op. cit., pp. 26-27

H) PROMICE ( Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 ).

Este programa conto con el diseño del Gobierno Federal, durante la administración Salinista, por medio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); cuyo propósito era el de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado, favorecer la instalación, operación y crecimiento de las pequeñas empresas; aplicando acciones de fomento que de alguna u otra forma eliminaran los problemas de los estratos empresariales.

En la actualidad la industria, micro, pequeña y mediana constituyen la más importante gama del sector productivo en México, para ello los objetivos del programa se perfilan hacia un crecimiento firme y constante:

- i) 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;
- ii) Elevar su nivel tecnológico y de calidad;
- iii) Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa;
- iv) Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- v) Promover la creación de empleos productivos y permanentes con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- vi) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Para lograr estos objetivos del programa es necesario idear una estrategia que permita el acceso a la tecnología y facilite la inserción en el mercado internacional, pues con el proceso de apertura - comercial habrá una competencia en donde el elemento indispensable será la calidad y para conseguirla es necesario crear programas que den capacitación tanto a nivel gerencial como obrero. (23)

En cuanto a la aportación crediticia, los instrumentos y líneas de acción se hicieron en coordinación con la Comisión Nacional Bancaria, para fomentar la consolidación y fortalecimiento de Uniones de Crédito Industriales y Mixtas entre empresas micro, pequeñas y medianas, para facilitar el acceso al crédito, así como la realización de actividades comunes entre los integrantes, como lo son la compra en común, contratación, comercialización conjunta, entre otras.

Para la gestión empresarial y capacitación, el programa propuso crear un Consejo Nacional de Coordinación de la Gestión Empresarial en el cual impere un marco normativo para fomentar la capacitación empresarial. Este Consejo en su momento estuvo integrado y dirigido por: Nacional Financiera (NAFIN), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Secretaría de Educación Pública y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACIN - TRA); constituyendo Comités Técnicos Regionales en los Estados.

El financiamiento es uno de los puntos más importantes que contempla el programa, siendo de mayor interés para el empresario. Los

---

(23) S E C O F I. Op. cit., pp. 13-14

últimos 33 puntos del programa, señalan como obtener el crédito y su posible utilización; remarcando que este debe ser de manera suficiente, oportuno y que ayude no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo, sino que además impulse la modernización y respalde los programas de descuento y aquellos diseñados para el mejoramiento ambiental. También debe apoyarse preferentemente a las industrias micro, pequeñas y medianas que sean manufactureras, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito, en particular Nacional Financiera.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en coordinación con la banca de desarrollo y los diferentes gobiernos estatales, promoverán los proyectos locales a fin de diversificar y ampliar los parques industriales; para ello, la canalización de los préstamos estarán a cargo de la banca de desarrollo a través de los intermediarios financieros, en condiciones favorables, a las agrupaciones microindustriales, que se constituyan como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas por la SECOFI, la cual en coordinación con la SHCP, Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), y el Departamento del Distrito Federal (DDF), así como los gobiernos estatales, definirán los lineamientos para el establecimiento o ampliación de las pequeñas industrias, en pro de no perjudicar el medio ambiente, no ser altas consumidoras de agua potable y se concentren en los parques industriales, conforme a los planos urbanos de desarrollo federal y estatal.

La SHCP en conjunto con NAPIN, acordarán las líneas de crédito, a través de los intermediarios financieros, para analizar estudios preferentes en la adquisición e instalación de equipos anti

contaminantes y permitan el acceso a servicios tecnológicos especializados.

Estos son algunos de los puntos que proponía el PROMICE, rescatando únicamente los que son de interés para la realización de la presente tesis.

El programa entró en función en 1991 con una duración de cuatro años, tiempo suficiente para dar el apoyo que la anterior administración concedió al sector Mype; respondiendo desde luego, a los principios neoliberales y al proceso de apertura comercial. El programa como tal, no destina recursos, más bien, señala el propósito del Gobierno Federal en su afán de fomentar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas; así como las instancias que coadyuvan al desarrollo del proceso político y económico de la nación. Después de cuatro años, se observa que PROMICE, fue insuficiente, a pesar de que sus 94 puntos, eran verdaderamente excelentes en su redacción, pero no así en su aplicación, ya que, el problema de endeudamiento interno del sector privado continuó en aumento hasta finales de 1994.

I) PROMYP ( Programa de Apoyo Crediticio Micro y Pequeña Empresa 1992 ).

Su objetivo era promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, buscando su incorporación a los procesos

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

de la economía formal y su integración a las cadenas comerciales o de servicios, cuyos giros se encuentren incluidos en el Catálogo de Actividades Empresariales de Nacional Financiera; así como a las Uniones de Crédito que requieren de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus socios.

El medio bajo el cual PROMYP, otorgaba su respaldo financiero era mediante una solicitud de crédito, que el empresario llenaba y la dirigía al intermediario financiero, previamente autorizada y reconocida por NAFIN. Posteriormente, el intermediario descontaba el crédito bajo el amparo de Nacional Financiera, a través del programa. Los créditos descontados, se hacían por medio del intermediario financiero, para su posterior reembolso, pues el PROMYP operaba en el segundo piso.

Los créditos del programa se dirigían a ocho modalidades:

- 1) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo;
- 2) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario;
- 3) Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios;
- 4) Créditos destinados a la reestructuración de pasivos;
- 5) Apoyo a las Uniones de Crédito;
- 6) Sistema de Factoraje Empresarial
- 7) Sistema de Factoraje Financiero;
- 8) Arrendamiento Financiero. (29)

(29) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. : Programas de Apoyo Crediticio Micro y Pequeña Empresa. Reglas de Operación. Mex., d.f., junio de 1992 pp. 4-10

Los montos máximos de estos créditos se realizan conforme al tamaño de la empresa, tasas de interés márgenes de intermediación, plazos máximos de amortización y gracia, y participación de intermediarios financieros en los diferentes proyectos.

El programa establecía para las operaciones de descuento dos modalidades: la primera de descuento automático, que consistía en la elaboración de una solicitud conjuntamente con saldos insolutos de otros apoyos recibidos del programa, con un endeudamiento máximo que NAFIN determine en función de las instituciones intermediarias; la segunda modalidad, era el descuento rápido y facultativo, el cual era aplicado a solicitudes de descuento con el programa, sobre endeudamientos superiores a los montos establecidos por descuento automático.

La supervisión y el seguimiento de los créditos descontados corren por cuenta del intermediario financiero, el cual le notificará a NAFIN si el empleo de los recursos ha sido aplicado para los fines solicitados, el informe debe hacerse durante los 145 días siguientes a la fecha de desembolso, de no hacerlo se le cobrará el 30% del margen de intermediación. (30)

El informe que debería de rendir el intermediario a NAFIN, era veraz, y en el caso de que la información fuera falsificada o se distorsionara en perjuicio del empresario, NAFIN aplicaría al intermediario la tasa de interés penal correspondiente.

---

(30) Ibidem., p. 14

Estos han sido los programas que se pusieron en operación, para que el pequeño empresario concurren a las fuentes de financiamiento, sin embargo, no son los únicos habidos ni por haber. Tal parece que cada sexenio se ha dado a la tarea de crear sus propios programas de apoyo para responder a la demanda crediticia. Lo cierto es que no ha habido la fórmula de fondo que solucione los problemas del endeudamiento del sector privado, ya sea por una mala política monetaria, una mala utilización y supervisión crediticia, por la deficiente cultura empresarial, o bien por la combinación de todas ellas. De tal manera, que se percibe un desentendimiento entre gobierno, empresarios e intermediarios financieros.

También conviene señalar que los programas crediticios, sólo han favorecido a la banca comercial, además los programas de apoyo y sus estructuras no pueden apoyar a todas las empresas, considerando el gran número que suman; es por ello que las entidades financieras se han multiplicado en los últimos años para hacer llegar su apoyo a los empresarios, dentro de su misma región geográfica.

Actualmente el programa que opera durante el sexenio de Ernesto Zedillo, es el Programa Único de Financiamiento Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana, pero al igual que los demás, encajonan en un sólo programa a los tres diferentes sectores empresariales. En esquema, objetivos y apoyo no diferencia mucho de los otros, aunque ahora se ha prestado más atención, sobre la supervisión del crédito y evitar los problemas de endeudamiento, que se vienen arrastrando desde sexenios anteriores.

## 2.3 La Utilización de los Créditos Otorgados por la Banca Privada

Los créditos desembolsados, a través de los programas y por conducto de los intermediarios financieros, han tenido diversas utilidades, dependiendo del tipo y monto del crédito solicitado dentro de estos créditos ubicamos los de habilitación o avío, créditos refaccionarios y el crédito hipotecario industrial.

El crédito de habilitación o avío, es el destinado a la compra o pago de insumos para la producción, pagos salariales a obreros y todos aquellos gastos que entren en la fabricación de los bienes.

El crédito refaccionario, es el que se utiliza para la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones físicas ya sea dentro de la empresa o fuera de ella, es decir la creación de una nueva planta.

El crédito hipotecario industrial, se emplea en la consolidación de pasivos derivados de las operaciones normales productivas de la empresa, omitiendo los adeudos de accionistas o compañías filiales. (31)

Cuando el empresario decide solicitar un crédito, se dirige al intermediario financiero llenando una solicitud en la que declara el fin con el que empleará el dinero solicitado en calidad de préstamo, por consiguiente, su declaración se canaliza para ser clasificado el crédito en alguna de las tres modalidades anteriores. Por

---

(31) NACIONAL FINANCIERA S.N.C : Fuentes de Financiamiento y su Utilización. PROMIGRO. Mex., D.F., 1988 pp. 38-39

ejemplo: si el crédito solicitado es para pagar la compra de materias primas o el pago a proveedores, estamos hablando de un crédito de habilitación, al igual que si se utiliza para el pago salarial de obreros o empleados. Ahora bien, si la empresa adquiere un nuevo local, y para ello necesita instalar maquinaria y equipo de oficina y computo, y ha solicitado un crédito con estos fines, inmediatamente se identifica que el crédito será refaccionario; igual y sea empleado para la compra de tecnología o para hacer modificaciones en sus instalaciones físicas. En cuanto a un crédito hipotecario industrial, es cuando el empresario declara que el dinero será empleado para pagar pasivos que la empresa no puede liquidar en ese momento, siempre y cuando esos pasivos no tengan nada que ver con deudas personales de los accionistas ni de compañías filiales.

Estos son los créditos más frecuentes que los diversos programas ofrecen, y la buena utilización de los mismos, depende notablemente del intermediario, ya sean bancos o Uniones de Crédito. Lo paradójico es que los intermediarios son los responsables de la supervisión de los créditos, y al mismo tiempo son los que sufren las consecuencias del endeudamiento, esto hace suponer que no vigilan como debieran. El problema del endeudamiento no depende tan sólo de la mala utilización del crédito, sino además, de la supervisión, es decir, el intermediario financiero esta obligado a vigilar el buen uso del dinero que se le presta al empresario, para que este realice con éxito sus operaciones; al mismo tiempo, el intermediario debe rendir un informe a NAFIN, en donde declare como ha sido empleado el crédito y sus resultados.

Tenemos así que el intermediario financiero es, en gran medida el responsable de la mala utilización del crédito, pues no supervisa como debiera; es claro, que mientras más se tarde en pagar el empresario su crédito, el agente financiero seguirá cobrando intereses. Todo ello ha traído como consecuencia el crecimiento de la deuda, hasta un punto en el que para el mismo intermediario, se ha vuelto contraproducente, pues no se puede rescatar la cartera vendida, y se tiene que valer de los procesos judiciales para obligar al empresario a saldar su deuda. Para no incurrir en dichos procesos, fueron emitidos los Bonos Cupón Cero, con el fin de reestructurar la deuda y al mismo tiempo lograr el saneamiento financiero, garantizando al intermediario el pago de la deuda, pero sobre nuevas garantías de pago.

El crédito, ya sea utilizado para instalaciones físicas, mano de obra, adquisición de equipo, reestructuración de pasivos, pago de insumos, etc., debe ser vigilado por el intermediario, asegurando al empresario en sus decisiones y asesorándolo para que haga buen uso del crédito y no se vea en el futuro envuelto en una deuda insostenible, que lo conduzca a la quiebra o al cierre total de su industria. Las grandes empresas no presentan este tipo de problemas, ya que tienen a sus propios asesores financieros, en cambio las Mype's confinan sus esperanzas en los intermediarios.

### 2.3.1 Derrama Crediticia

En cuanto a la derrama crediticia, ésta ha estado en manos de

Nacional Financiera, que en su carácter de banca de fomento, registro durante la administración Salinista, la más alta operación crediticia a favor de la micro, pequeña y mediana empresa, ofreciendo esquemas a la planta productiva en apoyos integrales dentro de un proceso de modernización y competitividad.

A partir de 1989 y hasta mayo de 1994 los recursos canalizados por NAFIN a través de su red de intermediarios financieros, ascendieron a 95 mil 418 millones 215 mil pesos, al término del ejercicio el monto superó los 120 mil millones de pesos. (32)

Bajo esta derrama crediticia NAFIN atendió en su programa de casi seis años a 366 mil 87 beneficiarios, cifra que se incrementó hasta 450 mil empresarios. Cabe resaltar que durante el sexenio, NAFIN se transformó en banca de segundo piso; además de los programas de descuento, Nacional Financiera lleva a cabo otras funciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. (33)

Durante 1995 la derrama crediticia a través del Programa Financiero para la administración del Presidente Zedillo, se programaron 47 mil millones de pesos. En el marco de la situación económica actual, los lineamientos para el ejercicio de este presupuesto tienen como propósito coadyuvar al cumplimiento de los objetivos del Acuerdo para Superar la Emergencia Económica, propuesta hecha por el Presidente. (34)

---

(32) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. : " Boletín de Prensa 56/94 " .  
Mex. D.F., Julio 3 de 1994 p. 1

(33) Idem .

(34) NACIONAL FINANCIERA S.N.C. : Programa Financiero 1995. Mex.,  
D.F., Febrero de 1995 p. 1

El Programa Financiero de MAPIN, se orienta en un proceso de reorientación y complementariedad de la banca de desarrollo para atender a sus respectivos campos de acción, conforme a su misión. En este sentido Nacional Financiera enfatiza su vocación de banca de desarrollo del sector industrial regional. De la derrama crediticia para 1995, 42 mil millones de pesos, que equivalen al 90% de los recursos que contempla el programa, serán destinados para apoyar a 71 mil empresas del sector privado, mientras que el 10% restante (5 mil mdp) corresponderá a su función de agente financiero del Gobierno Federal; y para apoyar a la industria exportadora se otorgará, a través de líneas de crédito a corto plazo fondeadas con recursos del exterior por un monto equivalente a 8 mil 500 millones de pesos, para capital de trabajo, importación de maquinaria, equipo e insumos, que permitan la modernización del sector (35)

El mismo programa reafirma que Nacional Financiera buscará generar ingresos para que las tasas de interés de los créditos y los plazos constituyan mejores alternativas para los empresarios. Ahora bien, las condiciones en las que se otorgaran los créditos serán establecidas por los intermediarios financieros, entre estas condiciones las más efectivas serán: viabilidad operativa, seriedad empresarial, utilidad en el crédito, garantías de pago, etc.,

Los siguientes cuadros estadísticos que aparecen a continuación, son reportes hechos por Nacional Financiera, en donde se aprecia la canalización de la derrama crediticia hecha por la institución a través de sus intermediarios financieros, durante la administración Salinista y el primer ejercicio crediticio de 1995, concierne a la actual administración.

---

(35) Idem

| MONTOS OTORGADOS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO<br>(millones de nuevos pesos) |       |         |         |         |           |            |
|---|-------|---------|---------|---------|-----------|------------|
|   | 1989  | 1990    | 1991    | 1992    | 1993(jun) | 1994 (may) |
| BANCOS  | 2,060 | 2,515.5 | 9,785.5 | 18,380  | 11,059    | *          |
| UNIONES   | ----- | 314.5   | 1,048.5 | 1,665   | 1,475.5   | *          |
| FACTURAJE   | ----- | -----   | 524.25  | 924     | 921.5     | *          |
| ARRENDADOS  | ----- | -----   | 524.25  | 1,480.3 | 1,105     | *          |
| ENT. DE FOMENTO   | ----- | -----   | 349.5   | 371.2   | 185       | *          |
| TOTAL DEL MONTO   | 2,060 | 2,830   | 12,232  | 22,321  | 14,745    | 40,230.015 |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1995

En este cuadro se observa que la red de intermediarios financieros, se concentra en mayor medida en la banca de primer piso, otorgando el acceso directo al empresario mexicano, sobre los recursos del fomento de MAFIN. Así mismo revela que las uniones de crédito y las empresas de factoraje, se transforman en agentes cada vez más dinámicos en la realización de operaciones de descuento. En el mismo sentido, las arrendadoras también revelan su importancia dentro del financiamiento empresarial; sin embargo, las entidades de fomento por más que se han diversificado, siguen siendo las de menor participación. Cabe señalar que el monto programado para 1995 fue de \$ 47,000.000 de pesos.

(\*) No figuran las cantidades del monto destinado al intermediario financiero, sólo aparece el total del monto, otorgado por la institución, durante el año correspondiente.

(2)

| EMPRESAS APOYADAS POR INTERMEDIARIO FINANCIERO |        |        |        |        |           |           |        |
|--|--------|--------|--------|--------|-----------|-----------|--------|
|  | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993(jun) | 1994(may) | 1995   |
| BANCOS   | 3,869  | 11,831 | 43,993 | 71,714 | 43,065    | *         | *      |
| UNIONES  | 987    | 739    | 4,182  | 8,575  | 5,197     | *         | *      |
| FACTORAJE                                      | -----  | -----  | 1,003  | 1,413  | 1,133     | *         | *      |
| ARRENDADORAS                                   | -----  | -----  | 376    | 1,559  | 1,079     | *         | *      |
| ENT. DE FOLLETO                                | 1,580  | 1,133  | 4,359  | 9,822  | 6,632     | *         | *      |
| TOTAL DE EMP. APOY.                            | 11,456 | 13,753 | 54,364 | 93,093 | 57,137    | 220,137   | 71,000 |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1993

En el cuadro número 2, se percibe claramente que el empresario concurre con mayor frecuencia a la banca comercial para solicitar un crédito, ello se debe en gran medida a que la banca comercial opera con un mayor número de sucursales, además los empresarios en su mayoría son clientes de las mismas. Sobresalen también, las entidades financieras, no obstante, son las que menor cantidad de recursos ofrecen. Así mismo se observa que el empresario sigue desconociendo fuentes de financiamiento del sistema no bancario como empresas de factoraje y arrendadoras.

(\*) No aparece el número de empresas apoyadas por el intermediario, pero sí el total de las empresas apoyadas por el fondo, durante los años correspondientes.

(3)

| EMPRESAS APOYADAS POR TAMAÑO DE EMPRESA |        |        |        |        |              |
|---|--------|--------|--------|--------|--------------|
|   | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993 (junio) |
| GRANDE                                  | 5,454  | 6,628  | 28,297 | 57,401 | 76,084       |
| MEDIANA                                 | 5,092  | 6,111  | 23,495 | 33,355 | 23,481       |
| PEQUEÑA                                 | -----  | -----  | 1,372  | 1,396  | 1,175        |
| MICRO                                   | 309    | 994    | 1,200  | 931    | 1,027        |
| TOTAL DE EMPRESAS                       | 11,456 | 13,753 | 54,364 | 93,083 | 57,187       |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1993

Las empresas que mayor apoyo han recibido, son las grandes y medianas, por la razón de que su misma dimensión y conocimiento sobre el mercado, les permite tener acceso a las fuentes de financiamiento y el saber cómo operan. Son apoyadas principalmente, por su alto potencial productivo y miras hacia la exportación; no así las empresas micro y pequeñas, que desafortunadamente han sido las menos apoyadas (en número) por los intermediarios financieros.

(4)

| EMPRESAS APOYADAS POR DIRECCION REGIONAL |        |        |        |        |              |
|--|--------|--------|--------|--------|--------------|
|  | 1989   | 1990   | 1991   | 1992   | 1993 (junio) |
| CD. DE MEXICO                            | 573    | 446    | 4,130  | 8,230  | 7,447        |
| SURESTE                                  | 573    | 665    | 5,782  | 6,732  | 4,790        |
| ORIENTE                                  | 573    | 1,109  | 5,782  | 8,213  | 6,453        |
| CENTRO                                   | 1,432  | 1,996  | 5,121  | 10,329 | 8,275        |
| BAJIO                                    | 2,005  | 1,774  | 5,300  | 12,724 | 6,454        |
| ACCIDENTE                                | 1,718  | 1,996  | 3,260  | 17,210 | 4,965        |
| NORESTE                                  | 2,577  | 2,218  | 7,590  | 14,221 | 5,791        |
| NORTE                                    | 573    | 1,553  | 4,956  | 4,491  | 5,793        |
| NOROESTE                                 | 1,432  | 1,996  | 7,434  | 10,923 | 5,790        |
| TOTAL DE EMPRESAS                        | 11,456 | 12,753 | 54,564 | 93,083 | 55,767       |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1993

Esta gráfica, además de mostrar las regiones más apoyadas, por conducto de los intermediarios financieros hacia el sector empresarial, nos permite observar el desarrollo regional del país (que desde luego no es homogéneo) caracterizado por cuatro regiones: cd. de México, Occidente (Jalisco), Noreste (Nuevo León) y el Bajío. Lugares en los que se concentra la mayor actividad industrial y comercial del país. Finalmente se aprecia el grado de desarrollo regional, siendo más pobre el Sureste.

(5)

| MONTO OTORGADO POR TAMAÑO DE EMPRESA<br>(millones de nuevos pesos) |       |       |        |        |              |
|--|-------|-------|--------|--------|--------------|
|  | 1989  | 1990  | 1991   | 1992   | 1993 (junio) |
| MICRO  | 1,076 | 1,193 | 3,711  | 6,579  | 4,836        |
| PEQUEÑA  | 830   | 1,104 | 6,627  | 12,653 | 7,373        |
| MED. Y GRANDE  | 154   | 443   | 1,894  | 4,089  | 2,523        |
| Total del Monto *  | 2,060 | 2,830 | 12,232 | 23,321 | 14,732       |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1993

Es un hecho que Nacional Financiera, en su carácter de banca de fomento al sector empresarial, micro, pequeño y mediano, ha cumplido con su misión, pues este cuadro demuestra que las empresas micro y pequeñas, son las que mayor cantidad de préstamos han recibido del fondo, ello mismo significa, que son a su vez, las empresas más endebles. Se aclara que en el cuadro No. 3, aparecían las empresas grandes y medianas con mayor apoyo financiero, sin embargo, eran en número, y no así en monto.

(6)

| MONTE OTORGADO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA<br>(millones de nuevos pesos) |       |       |        |        |              |
|--|-------|-------|--------|--------|--------------|
|  | 1989  | 1990  | 1991   | 1992   | 1993 (junio) |
| INDUSTRIA  | 206   | 234   | 3,096  | 4,959  | 3,980        |
| COMERCIO   | ---   | 217   | 4,530  | 6,329  | 5,117        |
| SERVICIOS  | 1,854 | 2,359 | 4,606  | 10,033 | 5,643        |
| TOTAL DEL MONTE  | 2,060 | 2,830 | 12,232 | 21,321 | 14,740       |

Fuente: Nacional Financiera. Foro para el Desarrollo de la Empresa. 1993.

Es bien sabido, que el número de empresas existentes en el país, ya sean: micro, pequeñas o medianas, se caracterizan porque su actividad económica es generalmente de servicios y comercio, no así en industrias de transformación o manufactureras. Hay que resaltar que la actividad industrial del país es relativamente inferior a la comercial y de servicios, pues la economía del país depende prioritariamente del turismo, al igual que muchos otros países de América Latina, salvo que México depende también de su industria petroquímica.

En este último cuadro se aprecia el crecimiento de empresas comerciales, que junto con la de servicios, son las que mayor cantidad de dinero han recibido por parte del fondo.

### 2.3.2 Carga Financiera

La carga financiera se confiere al monto y al tipo de crédito otorgado por el intermediario financiero, en un plazo determinado. Así mismo los programas determinan el monto del crédito, dependiendo de la utilización y el descuento a realizar.

Generalmente la carga financiera es hacia el sector micro, pequeño y mediano, por el respectivo pago de intereses que deben realizar por el crédito otorgado, sin embargo, en un segundo sentido la carga financiera se ha visto relacionada con los intermediarios financieros. La carga financiera es la que conllevó a la reestructuración de la deuda la cual sumaba hasta el 31 de marzo de 1994, 11 mil millones de pesos, por conducto de 25 mil empresas, cifra que se incrementó en marzo de 1995 a 45 mil millones de pesos, por conducto de 50 mil empresas. (36)

Atendiendo a estas cifras, la reestructuración fue necesaria; pues son 50 mil empresas las que se encuentran en cartera vencida, por la suspensión de pagos de interés en sus adeudos bancarios; para evitar los procesos judiciales y buscar una solución al problema del endeudamiento del sector privado la Asociación Mexicana de Bancos, Nacional Financiera y la Comisión de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, consideraron la emisión de Bonos Cupón Cero, como alternativa de solución al problema de la deuda, y al mismo tiempo apo

---

(36) Howard Georgina y Becerril Isabel : " Alternativa de Alivio Financiero para 25 mil Pequeñas Empresas " . El Financiero. 10 de Junio de 1995 p.1

yar al sector empresarial en el desarrollo nacional, a través de la banca de desarrollo y privada.

La carga financiera es para los empresarios el compromiso de pago hacia el intermediario, por los montos solicitados dentro del proceso de crecimiento, ahora bien, para alivianar su peso es necesario que haya una reestructuración de los débitos, la cual permita en el corto plazo el saneamiento financiero de las empresas pequeñas y así continuar con su crecimiento. Al mismo tiempo, esa carga financiera es el cáncer de la banca, al no poder hacer efectivo el cobro de los créditos concedidos al empresario; por ello, es indispensable que haya una reestructuración para reducir el monto de la carga financiera, que en sentido estricto se ha inflado por las altas tasas de interés; de ahí a que anteriormente se hubiera mencionado, que resultaba contraproducente para los banqueros el hecho de otorgar préstamos sin una previa y consciente evaluación de riesgo.

#### 2.4 El Problema de la Cartera Vencida de los Créditos Otorgados a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana

Una vez identificadas las fuentes de financiamiento, el cómo llegar a ellas, los apoyos que ofrecen, saber utilizar un crédito, contemplar la derrama crediticia y su posterior carga financiera,

es preciso llegar al problema del endeudamiento, para poder entrar de lleno al esquema de reestructuración Bono Cupón Cero.

Durante el desarrollo de este estudio se ha enfatizado, que el crédito es la fuente de fluidez económica para el crecimiento de las empresas, de igual forma se ha manifestado, que si el crédito es utilizado con buen criterio llevará a tener resultados satisfactorios para quién hace uso de él, salvo aquellos que lo usen de manera indiscriminada.

El sector empresarial, micro, pequeño y mediano, de alguna u otra forma han sido las víctimas de la ignorancia empresarial, la mala supervisión crediticia y las desconfianzas políticas y económicas que pesan sobre el país. Hay quienes argumentan que mientras exista el "lobo feroz" de la banca privada, los problemas de la empresa no tendrán una solución que las beneficie, pues las altas tasas de interés y la inflexibilidad de la banca para con ellas, es un obstáculo difícil de superar.

Antes de 1988, la situación económica de México parecía no tener buen rumbo, sin embargo, después comenzaron a mostrarse síntomas de recuperación, y en el sexenio siguiente, se propusieron algunos esquemas crediticios que apoyaran al sector industrial de menores recursos, y así propiciar una transformación industrial que le diera al país la solidez necesaria para llevar a cabo el proceso de apertura económica y perfilar el desarrollo de México, mediante el pensamiento neoliberal.

El respaldo financiero corrió por cuenta del Gobierno Federal a través de Nacional Financiera, mediante la intermediación de la banca privada, para ello, fue necesario diseñar proyectos de inversión a corto plazo, y contar con recursos que permitieran a los pequeños empresarios disponer de créditos frescos, para crear, modernizar o ampliar su planta productiva. Sin embargo, el número de pequeñas empresas, hace imposible crear una amalgama que respalde a todas ellas; tomando en cuenta esta consideración, se ampliaron las Entidades de Fomento, a fin de que el empresario tuviera acceso a ellas en su misma región geofísica, no obstante el desconocimiento de los programas financieros, por parte de los empresarios, ocasionó que muchas empresas quedaran fuera de ellos; otras tantas si pudieron integrarse a los programas y obtener recursos frescos que les permitieran subsistir en el mercado, y precisamente estas son las que se encuentran inscritas en la cartera vencida.

No es justo decir que el Gobierno Federal, no propició el apoyo, porque de alguna u otra forma, ese apoyo se ha enfatizado, muestra de ello es la derrama crediticia; tal vez el apoyo no se ha hecho de la manera adecuada, pero, de que hubo y hay apoyo financiero es incuestionable; lo difícil es llegar a las fuentes de financiamiento, no por que sean inaccesibles, sino porque no se muestran los requerimientos que se solicitan para ser sujetos de crédito. Por otra parte, las actividades económicas de las empresas, son esencialmente de servicios y comercio, y no así industriales; además su ejercicio corresponde al consumo local para satisfacer necesidades primarias, en cuanto a micro y pequeña empresa se refiere. La mediana empresa, por su propia dimensión, tienen exedentes de producción, que además de satisfacer necesidades locales, pueden ex-

pandir sus productos a otras regiones e inclusive en el exterior, siempre y cuando mantengan calidad en lo que ofrecen.

Todo esto es un argumento para llegar al problema de la cartera vencida, vista desde la perspectiva crediticia y las actividades económicas que desarrollan las empresas en su difícil acceso al mercado, en competencia con los grandes consorcios.

Son muchos los factores que llevan a estar inscritos en cartera vencida, el primero y más importante es la suspensión de pagos, después la falta de cultura empresarial, finalmente la pérdida del poder adquisitivo del consumidor mexicano, y si a ello le agregamos la poca cultura adquisitiva, comprendemos que son serios los problemas de la cartera vencida.

Independientemente de que los bancos privados, contribuyan al crecimiento económico del país, son en primera instancia una corporación empresarial, y como tal no están dispuestos a sacrificar márgenes de utilidad, pues ninguna empresa desea perder, al contrario quieren incrementar sus ganancias ( así concedan tasas de interés preferenciales y descuentos en sus operaciones ).

Los créditos ayudan a solucionar problemas de liquidez inmediata, pero con el tiempo crean un nuevo problema, que se manifiesta en un adeudo a largo plazo... pero, ¿ por qué no se pueden pagar los intereses de un crédito ?, primeramente porque pagar intereses es lastre y aún más cuando las ventas de los bienes y servicios, no son buenas. Luego entonces, ¿ de qué sirve ampliar o modernizar la

planta industrial, cuando los productos que se fabrican no se venden en el mercado, siendo de buena calidad ?. Hay que ser objetivos y realistas, el poder adquisitivo del consumidor mexicano es pobre, por consiguiente no puede adquirir productos que no sean de primera necesidad; por otro lado, quienes tienen un excedente que les permite comprar artículos de gusto personal, carecen de la cultura adquisitiva, pues compran sin comparar, con una tendencia a artículos extranjeros, quizá porque es novedad, menor costo, o simplemente por portar un objeto de otro país. De tal manera, que los empresarios industriales por más que eleven la calidad en sus bienes, no pueden venderlos en el mercado, por consiguiente no generan ganancias, y al no haber utilidad no se pueden pagar los intereses razón por la cual suspenden sus pagos y generan intereses moratorios.

Ahora bien, si las pequeñas empresas producen bienes de primera necesidad para consolidar sus ventas, se ven inmediatamente desplazadas por otras empresas de mayor dimensión, que ofrecen los mismos productos en igual o mejor calidad. Así pueda haber un estricto control en los precios, las prácticas desleales no se extinguirán; además quienes producen artículos de primera necesidad son los grandes consorcios de lácteos, cereales, azúcareros, refresqueros, productos chatarra y marcas propias de autoservicios; limitando y restringiendo el espacio para que los pequeños empresarios puedan acaparar la atención del consumidor.

En un sentido más simple, el problema de la cartera vencida es por la suspensión de pagos; dicha suspensión es por falta de solvencia

económica; se llega a la insolvencia por falta de ventas; y si no hay dinero no se pueden pagar los intereses y por consiguiente se suspenden los pagos. Así caemos al clásico proverbio : "si debo no niego, si no tengo... no pago" . Pero, a la banca no se le puede decir: no tengo, simplemente se siguen acumulando los intereses.

Otro de los factores que lleva al problema de la cartera vencida, es la intrancigencia empresarial, hay quienes tienen un mercado seguro vendiendo sus bienes y servicios a buena escala, no obstante, han abusado de los bancos con malas artes, lo cual ha implicado que arrastren con deudas muy fuertes; pues viven fuera de la realidad gastando más de lo que realmente pueden generar.

Finalmente, los bancos ante el problema de la cartera vencida , sólo se quejan de la situación y del no poder cobrar sus intereses, lo cual los afecta considerablemente; pero ello sólo sirve para justificar que esgrimen para imponer garantías más estrictas , ya que si suelen ser más consecuentes y flexibles son sus esquemas agravarían la situación.

Vemos que la banca privada, lo único que le interesa es recuperar la cartera vencida, pues el monto es considerable, pero hasta el momento no ha dado grandes muestras de querer ayudar realmente al empresario; lo que le interesa mediante la reestructuración Bono Cupón Cero, es recuperar su dinero.

El problema de la cartera vencida, se traduce en una lucha entre

acreedores y deudores, los primeros no están dispuestos a sacrificar márgenes de utilidad y los otros requieren de mayor flexibilidad para saldar sus pasivos. Para equilibrar esta lucha, Nacional Financiera ha dispuesto de los Bonos Cupón Cero; pero ello, no implica que se dejen de pagar intereses, sino dar tiempo para pagar la deuda, y los intereses generados en 12 y 16 años, se irán pagando trimestralmente durante la vida del bono. (37)

Indudablemente, el empresario es quien "voluntariamente", decide entrar o no al esquema del bono; si lo hace no se verá inmiscuido en procesos judiciales, si desiste contará con dos alternativas: declararse en quiebra, o bien, vender su empresa para saldar sus deudas y creer que en su momento fue un empresario.

## 2.5 Requerimientos por parte de la Banca Comercial para Reestructurar la Deuda del Sector Empresarial

Los requerimientos para la reestructuración de la deuda del sector privado mexicano, están delineados por las instituciones bancarias, entre estos requerimientos tenemos los siguientes:

- 1) Haber recibido apoyo financiero de algún programa de Nacional Financiera S.N.C.;

---

(37) Idem

- 2) Encontrarse en operación con apoyo del programa;
- 3) que la empresa apoyada demuestre solvencia y rentabilidad empresarial;
- 4) Estar inscrito en cartera vencida al 31 de marzo de 1994;
- 5) No haber formado parte de un programa anterior de reestructura;
- 6) Demostrar que la empresa sólo atravieza por problemas de liquidez, pero que con el largo plazo podrá alcanzar un saneamiento financiero que le permitirá saldar su deuda y;
- 7) Firmar su carta de intención para entrar al programa de reestructuración. (38)

Estos requerimientos son solicitados por la banca privada, antes de iniciar la reestructuración, ya que la reestructuración como tal exige otras garantías, las cuales serán vistas a continuación.

#### 2.6 Requerimientos de Reestructuración de la Deuda del Sector Privado Mexicano

Así como se exigen garantías para la obtención de créditos , de igual manera se exigen nuevas garantías para la adquisición del Bono Cupón Cero, y así el poder entrar al esquema de reestructuración; que por cierto se hace de manera voluntaria sin tener que llegar a las coacciones judiciales.

---

(38) Asociación Mexicana de Bancos: Programa de Reestructuración Bono Cupón Cero. Mex., D.F., Junio de 1994 p. 15

Las garantías adicionales, que ha solicitado la banca privada para iniciar con la reestructuración, son las antes citadas; sin embargo, la micro, pequeña y mediana empresa, ven con recelo los requisitos que impone la banca y el mismo programa para poder reestructurar sus pasivos, argumentando que mientras la banca no deje de ser inflexible no se resolverán los problemas de endeudamiento.

En estos momentos sólo se puede calificar al programa, como una buena y atractiva oferta por parte de la banca privada hacia el empresario, sin embargo, en estos precisos instantes no se puede precisar si realmente funcionará, ya que es necesario evaluar detalladamente el documento, y así mismo, ver qué se pide y cuántos requisitos se deben cumplir antes de llegar a la reestructuración.

En junio de 1994, la Asociación Mexicana de Bancos, publicó el Programa de Reestructuración Bono Cupón Cero, en donde se señalan los requerimientos indispensables que los empresarios deben presentar ante su banco acreedor, para iniciar con los trámites de reestructuración; tales garantías o requerimientos son los siguientes:

" Garantías del Programa:

- a) Bono Cupón Cero emitido por NAFIN y adquirido por el acreditado
- b) La banca podrá otorgar dentro del monto a reestructurar un crédito adicional hasta por el 50% del valor del Bono para la adquisición del mismo.
- c) La inversión del Bono Cupón Cero garantiza el pago del principal de la deuda total reestructurada al vencimiento del mismo.

d) El valor presente de la inversión en el Bono Cupón Cero en relación al monto de la deuda total reestructurada es el siguiente:

| Plazo   | Valor Presente |
|---------|----------------|
| 12 años | 30%            |
| 16 años | 20%            |

**Garantías Adicionales:**

- a) Garantías reales adicionales de fácil realización
- b) Convenios judiciales
- c) Mecanismos de recaptura

**Otras condiciones:**

- a) Formar parte de los acreditados en cartera vencida tradicional al 31 de marzo de 1994;
- b) El acreditado deberá mostrar viabilidad operativa en el largo plazo;
- c) El acreditado firmará un convenio modificadorio del crédito de acuerdo a los términos y condiciones anteriores;
- d) El acreditado no podrá contratar nuevos pasivos sin la autorización por escrito del banco;
- e) La tasa de interés se revisará cada cinco años. En caso de que el acreditado haya logrado su saneamiento financiero, podrá negociar la liberalización de garantías a cambio de una tasa de interés a corde a las condiciones del mercado, común acuerdo entre ambas partes y;

f) La participación de la banca como de los empresarios es voluntaria. El programa puede operar como complemento o independientemente de otros programas de reestructuración de cartera vencida que hoy tiene la banca ".(39)

Otro de los requerimientos que no se mencionan abiertamente en el programa, son las garantías de pago adicionales, tales como : escrituras de predios y facturas de bienes inmuebles, las cuales quedaran como garantías, pero con el tiempo se podrán recuperar conforme el empresario logre el saneamiento financiero.

No se puede precisar con exactitud los resultados del Bono Cupón Cero, pues deben de pasar 12 ó 16 años para conocer sus alcances, no obstante, la aparición del Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE), nos hace suponer, que la respuesta al Bono Cupón Cero, no fue la que se esperaba, pero de ello hablaremos mas adelante.

---

(39) Ibidem., pp. 5-6

C A P I T U L O 3

IMPORTANCIA DE LA EMISION DE BONOS CUPON CERO PARA  
LA REESTRUCTURACION DE LA DEUDA PRIVADA EN MEXICO

C A P I T U L O 3

IMPORTANCIA DE LA EMISION DE BONOS CUPON CERO PARA  
LA REESTRUCTURACION DE LA DEUDA PRIVADA EN MEXICO

La importancia de la emisión de Bonos Cupón Cero por parte de Nacional Financiera, radica en la instrumentación de un programa de reestructuración de cartera vencida, el cual permite que más de 50 mil empresas cumplan con sus obligaciones crediticias que ascienden a más de 45 mil millones de pesos. (40)

Con el programa se busca un arreglo entre acreedores y deudores de manera permanente, que se encamine a solucionar y reducir los niveles de los débitos vencidos para no llegar a un acuerdo mediante los procesos judiciales. La emisión de los Bonos Cupón Cero, anticipa una solución al problema de la cartera vencida, garantizando a la banca privada el pago de sus préstamos para que a su vez, puedan seguir financiando el desarrollo nacional y brinden nuevos recursos a aquellas empresas que necesiten del financiamiento.

El programa de Reestructura Bono Cupón Cero, tiene como objetivo dar una solución integral al problema de la cartera vencida tradicional, así como dar transparencia y equidad a las instituciones de crédito de banca múltiple en la solución de la cartera vencida,

---

(40) Gutierrez, Elvia: "Creció 7.4% anual la Capitalización Bancaria, a Marzo; Disyuntiva para Adoptar el Programa Bono Cupón Cero ". El Financiero, 17 de mayo de 1995 p. 23A

apoyando a la reestructuración financiera de las empresas que atraiezan por problemas de liquidez.

Es importante la reestructuración, ya que, la cartera vencida se ha vuelto el cáncer de la banca privada, y urge que haya nuevos y novedosos programas que contengan una dinámica que permita fortalecer y sanear las finanzas de los bancos y de las mismas empresas, pues el incremento sistemático de la cartera vencida no se ha podido contener, además los mecanismos de rescate financiero se han visto limitados, lo que entorpece el crecimiento de las empresas.

El tercer y último capítulo de este estudio, nos guía al conocimiento del Bono Cupón Cero, el cómo funciona, su costo, mecánica operativa, objetivos y demás; así mismo, cuales han sido los esquemas alternativos que ha tenido el empresario mexicano para reestructurar su adeudo; pues hoy día la deuda del sector privado en México se ha convertido en uno de los problemas más serios por los que atravieza el sistema financiero mexicano, amenazando provocar un estallido social irreversible para la nación.

### 3.1 El Papel de Nacional Financiera y la Asociación Mexicana de Bancos para la Reestructuración de la Deuda.

Durante los últimos cinco años, la economía mexicana ha observado un acelerado y profundo proceso de transformación. Sin embar

go, el camino escogido por el país hacia una economía estable con baja inflación y crecimiento económico, ha sido la apertura económica bajo los principios neoliberales, pero no han estado exentos los costos sociales. Entre los que destacan:

- 1) Aumento de las tasas de interés en términos reales;
- 2) Desaceleración de la actividad económica y;
- 3) Pérdida del poder adquisitivo.

Estos factores han propiciado un incremento en el riesgo de los sujetos de crédito y en consecuencia el aumento de la cartera vencida de los bancos. Ante esta situación y el deterioro de la banca por la cartera vencida que presentan sus acreditados, ha sido necesario buscar una solución que permita que los bancos continúen financiando el desarrollo nacional, al mismo tiempo permitir a aquellas empresas que sean viables y prioritarias para el país, la posibilidad de su saneamiento financiero. Permitiendo, beneficios y resultados reales para ambas partes, así como sacrificios, pues la banca tendrá que sacrificar márgenes mediante la cancelación de intereses moratorios y la sustitución de la deuda anterior por instrumentos de crédito a largo plazo; por su parte los empresarios tendrán que depositar títulos de propiedad como garantías de pago, liquidar un porcentaje de su deuda para entrar al paquete de reestructuración bajo nuevas condiciones y requerimientos, vistos en el capítulo dos.

La reestructuración para dar solución al problema del endeudamiento, a través del Bono Cupón Cero, es una iniciativa hecha conjuntamente por Nacional Financiera y la Asociación Mexicana de Bancos,

con el fin de rescatar la cartera vencida, que mes a mes se ha ido incrementando al igual que el monto y el factor de riesgo.

En toda la trayectoria del capítulo anterior, se ha puesto en manifiesto el papel de Nacional Financiera, como Banca de Fomento y la diversidad de programas de apoyo integral a la modernización empresarial, orientando al empresario a buscar soluciones que le permitan resolver problemas relacionados con cuestiones financieras, de comercialización, mercado, compra de insumos, tecnología, etc.,.

Entre 1957 y 1970, se crearon bajo el amparo de Nacional Financiera diversos fondos de fomento y fideicomisos, para impulsar el desarrollo empresarial de México, en el sector pequeño y mediano. En ese mismo lapso, NAFIN participó en diversas compañías donde se asociaron capitales nacionales y extranjeros como Negromex, Condu mex, Pirelli, etc.

En la década de 1970 a 1980, NAFIN se convirtió en la mayor agencia financiera y gubernamental para apoyar el desarrollo industrial la infraestructura de riesgo y comunicaciones. En los tres primeros años de la década se abrieron 14 sucursales y un sistema de 38 organismos de promoción para localizar proyectos industriales en todos los Estados; así mismo se le fue autorizado a la institución abrir oficinas en Washington D.C.

En 1977, la institución se convierte en el motor del Estado para acelerar la fisonomía económica del país, recibiendo recursos y otorgando créditos de fomentos, permaneciendo como Agente Financiero del Gobierno.

En 1978, NAFIN canaliza sus recursos de inversión hacia los sectores industriales prioritarios como el de bienes de capital, indus

tria alimentaria, química y petroquímica.

En 1980, se crea el Fondo México para atraer capital de riesgo del exterior, principalmente Estados Unidos y Europa.

Hacia 1983 ante el programa de reordenación económica y los objetivos de cambio estructural por el Ejecutivo, Nacional Financiera inició una etapa de reestructuración en empresas públicas y privadas, atendiendo sus problemas de liquidez.

En 1986, la falta de liquidez en los mercados, por la caída de los ingresos petroleros, llevaron a NAFIN a conseguir recursos en condiciones preferenciales de organismos internacionales.

Para 1988 los fondos y fideicomisos creados bajo el amparo de Nacional Financiera se fusionan orgánicamente a la institución para operar en un sólo programa, y ante la convocatoria del Ejecutivo se planteó una fórmula de transformación en donde la micro, pequeña y mediana empresa privada ocuparan el principal objetivo de apoyo financiero. (41)

A groso modo, esta es una cronología de Nacional Financiera, con trandonos en el título del apartado, sobre el financiamiento al pequeño sector empresarial.

El papel de la Asociación Mexicana de Bancos, ha sido de vital importancia, pues es el eje principal del desarrollo industrial en el país, desde luego, sin omitir a los agentes financieros no bancarios, los cuales se han vuelto un vehículo eficaz para dar acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas.

La importancia de la reestructuración de la deuda privada en Méxi

---

(41) NACIONAL FINANCIERA S.N.C.: "Boletín de Prensa 54/14" .  
Mex., D.F., Julio de 1994 pp. 3-5

co, a través de los Bonos Cupón Cero, emitidos por NAFIN bajo la aprobación de los banqueros, radica en que los intermediarios apliquen mecanismos que permitan reducir los riesgos y lograr una mayor eficiencia en el pago de sus deudores, por medio de un programa de reestructura que guíe al empresario a saldar su adeudo a la banca y no llegar a los procesos judiciales.

A través de la banca de inversión, Nacional Financiera busca ingresos para que sus tasas de crédito y los plazos constituyan las mejores alternativas del mercado, a fin de que las pequeñas empresas cuenten con nuevas fuentes de financiamiento, solucionen sus problemas de liquidez, mejoren su posición competitiva y sobre todo fortalezcan su situación financiera.

### 3.2 Bono Cupón Cero

Antes de entrar de lleno al mecanismo de reestructuración de la cartera vencida al 31 de marzo de 1994, es preciso entender, qué es un bono, cómo funciona, cuál es el objetivo de su emisión. Para ello los bonos son clasificados de diversas formas dependiendo de su naturaleza, de tal manera que difieren unos de los otros, pero en términos generales un bono es un certificado que produce intereses, expedido por un gobierno o una empresa, prometiendo pagar al tenedor una suma especificada en una fecha específica. (42)

---

(42) Harter, John. Op. cit., p. 19

Tenemos así que un bono es un documento que constituye una obligación de pago al largo plazo, en la que el emisor conviene pagar los intereses al comprador del título y redimir el principal o el valor nominal en una fecha determinada. La rentabilidad de un bono depende de factores como el riesgo de incumplimiento, el período de vencimiento, su redención y al régimen fiscal de los intereses. Finalmente su valor en circulación varía en razón inversa a los movimientos de las tasas de interés, es decir, cuando las tasas de interés aumentan, los valores de los bonos disminuyen y viceversa.

El caso específico de los Bonos Cupón Cero, son títulos emitidos por Nacional Financiera y definidos por la banca comercial para reestructurar su cartera vencida con las micro, pequeñas y medianas empresas. En realidad los Bonos Cupón Cero, son un mecanismo financiero que se suma a los programas de apoyo a las pequeñas empresas. El creador del programa, Javier Molinar, director adjunto del Banco Mexicano, implantó el mecanismo Cupón Cero para ofrecer una mayor apertura al sector empresarial, empero, la aplicación de los bonos se hace de manera discrecional y selectiva, es decir, no todas las Mype's podrán reestructurar su deuda, por la sencilla razón de que no todas reúnen los requerimientos de reestructura, ya que la primera regla del programa es admitir a aquellas empresas que revelen problemas de cartera vencida hasta marzo de 1994, sean viables y operativas en el largo plazo.

Para proteger a NAFIN y a la banca de primer piso, sobre movimientos bruscos en las tasas de interés, se firmó un contrato de swap o intercambio de tasas por el mismo valor con el que se emita el bono, pero ello no influye en la estructura del crédito del empresario.

Los Bonos Cupón Cero serán emitidos por NAFIN, y quienes los adquieran son los acreditados, a través de los bancos, estos a su vez, tienen la posibilidad de otorgar dentro del monto a reestructura un crédito adicional hasta por el 50% del valor del bono. El monto a emitir a 12 años es de mil 982 millones de pesos y de mil 525 millones para 16 años. El valor nominal al vencimiento será de seis mil 604 y siete mil 622 millones de pesos, respectivamente, y la tasa anual se ubicará en 10.55% y 10.58% para cada uno de los plazos.(43)

Al amparo del programa, los empresarios firmaran un nuevo contrato de crédito el cual les permitirá incluir garantías adicionales de fácil realización, así como el compromiso de no contratar nuevos pasivos, sin la previa autorización por escrito del banco. Lo anterior se hace con la finalidad de que el intermediario financiero vigile con mayor precisión la utilización de los créditos otorgados después de la reestructuración. La banca pretende incentivar a las empresas a ofrecer un prepago una vez que logren su capitalización, lo cual implica que dejen de pagar intereses después de 5 años de ingresar al programa, además de obtener mayor flexibilidad al financiarse, para permitirles que se dediquen a mejorar su competitividad.

Es conveniente señalar, que los créditos frescos que otorgará la banca comercial a las empresas que reestructuren se harán con la garantía de NAFIN, y la banca podrá financiar un 50% el costo del bono, pero sólo en casos especiales.

---

(43) Howard, Georgina: " Incertidumbre y Desinformación Ante Bonos Cupón Cero ". El Financiero 26 de julio de 1994 p.5

### 3.3 Mecánica Operativa del Bono Cupón Cero

La Asociación Mexicana de Bancos será quien determine en base a la participación porcentual de cada banco en la cartera vencida total del sistema, de acuerdo a las cifras de la Comisión Nacional Bancaria, al 31 de marzo de 1994, al porcentaje que le corresponde a cada banco del primer paquete programado de emisiones.

En el caso de que algún banco no desee participar en el programa, Nacional Financiera tendrá la facultad de reasignar el monto no dispuesto por el banco, en cuestión a los otros bancos participantes.

Cada banco, por orden y conducto de sus acreditados solicitarán a NAFIN el monto deseado de Bonos Cupón Cero a adquirir. La solicitud hecha por el acreditado para reestructurar su deuda deberá incluir: el nombre del banco, su clave en NAFIN, el plazo solicitado (12 ó 16 años), clave y monto de la emisión solicitada. Por su parte el banco deberá anexar una relación de los acreditados ya reestructurados y los montos que cada uno solicitó.

En virtud de que existe un monto limitado de recursos a tasa fija (20% para 16 años y 30% para 12 años), se deberá incluir el monto al cual el banco desea un esquema de cobertura swap sobre la tasa de interés nominal. (44)

---

(44) Asociación Mexicana de Bancos. Op. cit., p. 13

Las solicitudes para adquirir los bonos se deberán realizar en firme, siendo obligatorias e irrevocables y surtirán los efectos más amplios que en derecho correspondan, así mismo, implica la aceptación a las Reglas para la Colocación de Valores Gubernamentales Vigentes y a los términos y condiciones de la emisión respectiva. Esto significa que el empresario deberá llenar una solicitud para reestructurar su deuda, vía Cupón Cero, y una vez que la entregue al banco correspondiente y se reestructure su deuda, inmediatamente contraerá obligaciones por la colocación de Valores Gubernamentales, pues no hay que olvidar, que los bonos serán emitidos por una institución gubernamental, además la solicitud es obligatoria e irreversible.

Los Bonos Cupón Cero, entraron en circulación el 26 de julio de 1994 en dos paquetes, el primero se efectuó previo a las solicitudes y el segundo paquete se determinó por subasta, semejante al proceso de los Cetes del BANXICO, pero con la diferencia de que cada banco tendrá un límite de asignación. (45)

### 3.3.1 Funcionamiento

El Bono Cupón Cero, funciona de la siguiente manera:

---

(45) Ibidem., p. 14

- 1) Una vez que el banco ha autorizado la reestructura, el acreditado adquiere el Bono Cupón Cero a través de su mismo banco, el cual solicita los bonos a la mesa de dinero de NAFIN, por conducto de su propia mesa de dinero (tesorería);
- 2) Posteriormente el acreditado otorga el bono como garantía del principal y en su caso deberá otorgar garantías adicionales, como las ya mencionadas en el segundo capítulo;
- 3) El banco reestructura la deuda a 12 ó 16 años según lo acordado por el acreditado;
- 4) El acreditado realizará el pago de intereses mensuales o trimestrales durante 12 ó 16 años, según lo convenido;
- 5) Al vencimiento del programa, Nacional Financiera liquida el bono al acreditado, a través del banco y;
- 6) Finalmente con esos recursos se realizará el pago del principal quedando saldada la cuenta.

Esto es lo que se espera con la funcionalidad de los Bonos Cupón Cero, sin embargo, ello sólo refleja la parte teórica, pues el empresario tendrá que pagar por anticipado el 20% ó 30% de su deuda para adquirir el bono; además tendrá que pagar los intereses de la deuda. En términos prácticos es interesante saber de dónde y cómo el empresario obtendrá los recursos para la compra del bono. Los bancos podrán financiar hasta un 50% el valor del bono, e inclusive se suspenderán los intereses moratorios (quita) en su totalidad, con el fin de que el empresario se dedique a mejorar su competitividad; empero, no todos los empresarios contarán con el financiamiento bancario para la compra del bono, y no todos están dispuestos a entregar su patrimonio para iniciar el trámite de reestructuración.

### 3.3.2 Usuarios

Los Bonos Cupón Cero, van dirigidos a todos aquellos empresarios que se encuentren en cartera vencida tradicional al 31 de marzo de 1994 y deseen reestructurar su deuda. Estos empresarios deberán mostrar viabilidad operativa a largo plazo y que sólo atraviezan por problemas de liquidez.

Los bonos podrán ser adquiridos tanto por personas físicas como morales que estén en disposición de reestructurar y contraer las obligaciones que implica la adquisición de los Bonos Cupón Cero. En otras palabras, los bonos van dirigidos al sector empresarial privado de la micro, pequeña y mediana empresa que cumplan con los requerimientos de reestructura, sean operativas en el largo plazo, y posean seriedad empresarial.

El creador de los Bonos Cupón Cero, Javier Molinar, ha exhortado a los deudores de la banca a saldar su deuda, pues la cartera vencida se ha incrementado considerablemente durante los últimos años, siendo el cáncer de la banca, como referencia de ello, tenemos que el índice de morosidad que resiente la banca comercial, pasó de 4.8 al 6.56 entre marzo de 1992 e igual mes de 1993, en marzo de 1994 se colocó en 8.14, mostrando un crecimiento anualizado del 24% en marzo de 1995 reportó un crecimiento del 73%. (46)

---

(46) Gutiérrez, Elvia. Op. cit., p. 23A

### 3.3.3 Costo del Bono

Para entrar al paquete de reestructuración, se requiere adquirir el Bono Cupón Cero, el cual tiene un costo del 30% ó 20% del total de la deuda reestructurada a 12 ó 16 años respectivamente, así como una comisión inicial del 1.25% sobre el costo del bono<sup>(47)</sup>

El costo del bono, como se ha mencionado anteriormente, puede ser financiado, a juicio del banco, hasta por un 50% , incluyéndose en la reestructuración de la deuda original, disminuyendo la aportación del acreditado, o sea, el acreditado puede comprar el bono liquidando un 10% ó 15% de su deuda y el resto del valor nominal del bono será financiado por el banco acreedor. Sin embargo, tal piramidación de la deuda podría hacer insuficientes las garantías originales, de ahí a que el banco tenga que solicitar al acreditado garantías adicionales, para la adquisición del porcentaje restante del bono que no haya sido financiado dentro del esquema, aunque cada banco esta en libertad de otorgar o no créditos adicionales.

Ahora bien, los plazos, condiciones y garantías de estos créditos, serán a criterio de cada banco, por lo que no se contempla dentro del programa. Para ilustrar mejor el costo del bono, así como su mecánica operativa y funcionalidad, a continuación se presentan casos ilustrativos del programa.

---

(47) NACIONAL FINANCIERA S.N.C.: Bono Cupón Cero. Mex., D.F.,  
junio de 1994 p. 3

Caso: 1

Plazo de 12 años y crédito del 50% de la banca comercial para la adquisición del Bono Cupón Cero.

|  |  |
|--|--|
| Deuda Original:                        | \$ 500,000.00  |
| Plazo:                                 | 12 años  |
| Intereses Moratorios:                  | \$ 48,000.00 (quita del 100%)                              |
| Intereses Ordinarios:                  | \$ 40,000.00 (capitalización al monto original)            |
| Monto Original a Reestructurar:        | \$ 540,000.00 + crédito adicional para la compra del Bono. |
| Crédito para la Adquisición:           | \$ 95,339.00   |
| Monto Total del Adeudo Reestructurado: | \$ 635,339.00  |
| Compra del Bono Cupón Cero:            | 30% = \$ 190,678.00  |
| Opción a Tasa Fija:                    | 14.00%   |
| Pago de Interés Trimestral:            | \$ 22,237.00   |

Caso: 2

Plazo de 12 años sin crédito para la adquisición del Bono Cupón Cero.

|  |   |
|--|---|
| Deuda Original :                                 | \$ 50,000.00                                    |
| Plazo:   | 12 años   |
| Intereses Moratorios:                            | \$ 48,000.00 (quita del 100%)                   |
| Intereses Ordinarios:                            | \$ 40,000.00 (capitalización al monto original) |
| Monto Original a Reestructurar:                  | \$ 540,000.00                                   |
| Crédito para la Adquisición del Bono Cupón Cero: | \$ 0.00   |
| Monto Total del Adeudo Reestructurado:           | \$ 540,000.00                                   |
| Compra del Bono Cupón Cero:                      | 30% = \$ 162,000.00                             |
| Opción de Tasa Fija:                             | 14.00%  |
| Pago de Interés Trimestral:                      | \$ 18,900.00                                    |

Caso: 3

Plazo 16 años y crédito del 50% de la banca comercial para la ad  
quisición del Bono Cupón Cero.

|   |  |
|---|--|
| Deuda Original:                           | \$ 500,000.00  |
| Plazo:                                    | 16 años  |
| Intereses Moratorios:                     | \$ 48,000.00 (quita del 100%)                                |
| Intereses Ordinarios:                     | \$ 40,000.00 (capitalización al<br>monto original)           |
| Monto Original a Reestructurar:           | \$ 540,000.00 + crédito adicional<br>para la compra del Bono |
| Crédito para la Adquisición:              | \$ 60,022.00   |
| Monto Total del Adeudo<br>Reestructurado: | \$ 600,022.00  |
| Compra del Bono Cupón Cero:               | 20% = \$ 120,044.00  |
| Opción de Tasa Fija:                      | 14.25%   |
| Pago de Intereses Trimestral:             | \$ 21,376.00   |

Caso: 4

Plazo de 16 años sin crédito para la adquisición del Bono Cupón Cero.

|  |   |
|--|---|
| Deuda Original:                        | \$ 500,000.00                                   |
| Plazo:                                 | 16 años   |
| Intereses Moratorios:                  | \$ 48,000.00 (quita del 100%)                   |
| Intereses Ordinarios:                  | \$ 40,000.00 (capitalización al monto original) |
| Monto Original a Reestructurar:        | \$ 540,000.00                                   |
| Crédito para la Adquisición:           | \$ 0.00   |
| Monto Total del Adeudo Reestructurado: | \$ 540,000.00                                   |
| Compra del Bono Cupón Cero:            | 20% = \$ 108,000.00                             |
| Opción de Tasa Fija:                   | 14.25%  |
| Pago de Intereses Trimestral:          | \$ 19,237.00 (48)                               |

---

(48) Asociación Mexicana de Bancos. Op. cit., pp.5-8

Los intereses ordinarios y moratorios son ejemplos ilustrativos únicamente; en el caso 1 y 3, el financiamiento para la compra del bono, corre por cuenta del banco en un 50%, y en los casos 2 y 4, no hay financiamiento; además notese que los plazos varían de 12 a 16 años, por lo cual la tasa fija es del 14.00% y el 14.25% respectivamente. El costo del bono varía de acuerdo al plazo, pues es del 30 por ciento para 12 años y del 20 por ciento para 16 años; así mismo el pago de los intereses tiene una variante ya que a tasa fija es del 14.00% al 14.25%, y la tasa variable la que resulte mayor entre TIIP y CPP + 2.5 puntos porcentuales.

Los casos que ilustraron el costo del bono, son simplemente ilustrativos para permitirnos observar la funcionalidad, es decir, no son casos reales.

### 3.3.4 Adquisición del Bono

El esquema de reestructura, consiste en la adquisición de un Bono Cupón Cero emitido por Nacional Financiera, que tendrá como fin garantizar el pago del principal, después de 12 ó 16 años. El principal será pagado con el valor del bono, y el acreditado sólo pagará los intereses de la deuda total durante la vida del bono.

Una vez que el empresario reúne los requisitos de reestructura, llena una solicitud liquidando el 20% ó 30% de su deuda, con o sin

financiamiento bancario, automáticamente adquiere su Bono Cupón Cero. La deuda total con sus intereses vencidos capitalizados se reestructuraran en dos partes, una atasa fija y la otra a tasa variables.

- a) La tasa fija anual efectiva de 14.75% y 15.03% a 12 y 16 años respectivamente.
- b) La tasa variable, será la que resulte mayor entre TIIP y CPP + 2.5 puntos porcentuales.

El acreditado es quien decide el plazo y la tasa, mediante la solicitud presentada al banco. El asegurar una parte del crédito a tasa fija, tiene la ventaja de proteger al acreditado en caso de que las tasas de interés se incrementen. Así mismo, en caso de una disminución en las tasas, la parte variable compensaría parcialmente el costo de los intereses a tasa fija. Además, el acreditado tendrá la opción cada semestre de prepagar su deuda sin comisiones y utilizando los recursos del bono, lo que representa una protección adicional en caso de un descenso de las tasa. Debe mencionarse que la porción a tasa fija, será igual al costo del Bono Cupón Cero, y se irá incrementando conforme aumente el valor de él. De la misma manera, la porción a tasa variable será en un inicio a la diferencia entre el total de la deuda y el costo del bono, e irá disminuyendo conforme se incremente su valor. Para entender lo anterior, se presentan a continuación dos tablas, como ejemplos ilustrativos, que reflejan la operación del bono en el transcurso de su vida.

| 12 años                   |                    |                |                        |                            |
|---------------------------|--------------------|----------------|------------------------|----------------------------|
| Tasa de Interés del Bono: |                    |                |                        | 10.55%                     |
| Período Trimestre         | Inicio del Período | Valor del Bono | Proporción Tasa Fija % | Proporción Tasa Variable % |
| 1                         | 1-ago-94           | 292.5700       | 29.27%                 | 70.73%                     |
| 2                         | 31-Oct-94          | 299.9966       | 30.01%                 | 69.99%                     |
| 3                         | 30-ene-95          | 307.6169       | 30.77%                 | 69.23%                     |
| 4                         | 1-mar-95           | 315.4270       | 31.56%                 | 68.44%                     |
| 5                         | 31-Jul-95          | 323.4361       | 32.36%                 | 67.64%                     |
| 6                         | 30-Oct-95          | 331.6486       | 33.18%                 | 66.82%                     |
| 7                         | 29-ene-96          | 340.0696       | 34.02%                 | 65.98%                     |
| 8                         | 29-abr-96          | 348.7045       | 34.88%                 | 65.12%                     |
| 9                         | 29-Jul-96          | 357.5586       | 35.77%                 | 64.23%                     |
| 10                        | 28-Oct-96          | 366.6275       | 36.63%                 | 63.37%                     |
| 11                        | 27-ene-97          | 375.9470       | 37.61%                 | 62.39%                     |
| 12                        | 28-abr-97          | 385.4928       | 38.56%                 | 61.44%                     |
| 13                        | 28-Jul-97          | 395.2810       | 39.54%                 | 60.46%                     |
| 14                        | 27-Oct-97          | 405.3173       | 40.55%                 | 59.45%                     |
| 15                        | 26-ene-98          | 415.6094       | 41.58%                 | 58.42%                     |
| 16                        | 27-abr-98          | 426.1623       | 42.63%                 | 57.37%                     |
| 17                        | 27-Jul-98          | 436.9832       | 43.72%                 | 56.28%                     |
| 18                        | 26-Oct-98          | 448.0788       | 44.83%                 | 55.17%                     |
| 19                        | 25-ene-99          | 459.4562       | 45.96%                 | 54.04%                     |
| 20                        | 26-abr-99          | 471.1225       | 47.13%                 | 52.87%                     |
| 21                        | 26-Jul-99          | 483.0850       | 48.33%                 | 51.67%                     |
| 22                        | 25-Oct-99          | 495.3512       | 49.56%                 | 50.44%                     |
| 23                        | 24-ene-00          | 507.9289       | 50.81%                 | 49.19%                     |
| 24                        | 24-abr-00          | 520.8259       | 52.10%                 | 47.90%                     |
| 25                        | 24-Jul-00          | 534.0504       | 53.43%                 | 46.57%                     |
| 26                        | 23-Oct-00          | 547.6107       | 54.78%                 | 45.22%                     |
| 27                        | 22-ene-01          | 561.5152       | 56.17%                 | 43.83%                     |
| 28                        | 23-abr-01          | 575.7750       | 57.60%                 | 42.40%                     |
| 29                        | 23-Jul-01          | 590.3927       | 59.06%                 | 40.94%                     |
| 30                        | 22-Oct-01          | 605.3836       | 60.56%                 | 39.44%                     |
| 31                        | 21-ene-02          | 620.7552       | 62.10%                 | 37.90%                     |
| 32                        | 22-abr-02          | 636.5171       | 63.68%                 | 36.32%                     |

|    |           |          |        |        |
|----|-----------|----------|--------|--------|
| 33 | 22-Jul-02 | 652.6792 | 65.29% | 34.71% |
| 34 | 21-Oct-02 | 669.2517 | 66.95% | 33.05% |
| 35 | 20-Ene-03 | 686.2450 | 68.65% | 31.35% |
| 36 | 21-Abr-03 | 703.6697 | 70.40% | 29.60% |
| 37 | 21-Jul-03 | 721.5369 | 72.18% | 27.82% |
| 38 | 20-Oct-03 | 739.6578 | 74.02% | 25.98% |
| 39 | 19-Ene-04 | 758.6439 | 75.90% | 24.10% |
| 40 | 19-Abr-04 | 777.9070 | 77.82% | 22.18% |
| 41 | 19-Jul-04 | 797.6592 | 79.80% | 20.20% |
| 42 | 18-Oct-04 | 817.9129 | 81.82% | 18.18% |
| 43 | 17-Ene-05 | 838.6809 | 83.90% | 16.10% |
| 44 | 18-Abr-05 | 859.9762 | 86.03% | 13.97% |
| 45 | 18-Jul-05 | 881.8122 | 88.22% | 11.78% |
| 46 | 17-Oct-05 | 904.2027 | 90.46% | 9.54%  |
| 47 | 16-Ene-06 | 927.1617 | 92.75% | 7.25%  |
| 48 | 17-Abr-06 | 950.7037 | 95.11% | 4.89%  |
| 49 | 17-Jul-06 | 974.8434 | 97.52% | 2.48%  |

Las proporciones pueden variar ligeramente por; el vencimiento de algún período en día inhábil o por efectos de redondeo.

Fuente: NAFIN-AMB. Bono Cupón Cero. 1994

| 16 años                   |                          |                      |                             |                                 |
|---------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| Tasa de Interés del Bono: |                          |                      |                             | 10.58%                          |
| Período<br>Trimestre      | Inicio<br>del<br>Período | Valor<br>del<br>Bono | Proporción<br>Tasa<br>Fija% | Proporción<br>Tasa<br>Variable% |
| 1                         | 1-Ago-94                 | 195.0300             | 19.51%                      | 80.49%                          |
| 2                         | 31-Oct-94                | 199.9957             | 20.01%                      | 79.99%                          |
| 3                         | 30-Ene-95                | 205.9878             | 20.52%                      | 79.48%                          |
| 4                         | 1-May-95                 | 210.3095             | 21.04%                      | 78.96%                          |
| 5                         | 31-Jul-95                | 215.6642             | 21.57%                      | 78.43%                          |
| 6                         | 30-Oct-95                | 221.1552             | 22.12%                      | 77.88%                          |
| 7                         | 29-Ene-96                | 226.7860             | 22.69%                      | 77.31%                          |
| 8                         | 29-Abr-96                | 232.5602             | 23.26%                      | 76.74%                          |
| 9                         | 29-Jul-96                | 238.4814             | 23.86%                      | 76.14%                          |
| 10                        | 28-Oct-96                | 244.5534             | 24.46%                      | 75.54%                          |
| 11                        | 27-Ene-97                | 250.7800             | 25.09%                      | 74.91%                          |
| 12                        | 28-Abr-97                | 257.1651             | 25.73%                      | 74.27%                          |
| 13                        | 28-Jul-97                | 263.7128             | 26.38%                      | 73.62%                          |
| 14                        | 27-Oct-97                | 270.4272             | 27.05%                      | 72.95%                          |
| 15                        | 26-Ene-98                | 277.3125             | 27.74%                      | 72.26%                          |
| 16                        | 27-Abr-98                | 284.3732             | 28.45%                      | 71.55%                          |
| 17                        | 27-Jul-98                | 291.6136             | 29.17%                      | 70.83%                          |
| 18                        | 26-Oct-98                | 299.0384             | 29.91%                      | 70.09%                          |
| 19                        | 25-Ene-99                | 306.6522             | 30.68%                      | 69.32%                          |
| 20                        | 26-Abr-99                | 314.4599             | 31.46%                      | 68.54%                          |
| 21                        | 26-Jul-99                | 322.4664             | 32.26%                      | 67.74%                          |
| 22                        | 25-Oct-99                | 330.6767             | 33.08%                      | 66.92%                          |
| 23                        | 24-Ene-00                | 339.0961             | 33.92%                      | 66.08%                          |
| 24                        | 24-Abr-00                | 347.7298             | 34.79%                      | 65.21%                          |
| 25                        | 24-Jul-00                | 356.5833             | 35.67%                      | 64.33%                          |
| 26                        | 23-Oct-00                | 365.6623             | 36.58%                      | 63.42%                          |
| 27                        | 22-Ene-01                | 374.9724             | 37.51%                      | 62.49%                          |
| 28                        | 23-Abr-01                | 384.5196             | 38.47%                      | 61.53%                          |
| 29                        | 23-Jul-01                | 394.3099             | 39.44%                      | 60.56%                          |
| 30                        | 22-Oct-01                | 404.3494             | 40.45%                      | 59.55%                          |
| 31                        | 21-Ene-02                | 414.6445             | 41.48%                      | 58.52%                          |
| 32                        | 22-Abr-02                | 425.2018             | 42.54%                      | 57.46%                          |
| 33                        | 22-Jul-02                | 436.0279             | 43.62%                      | 56.38%                          |
| 34                        | 21-Oct-02                | 447.1296             | 44.73%                      | 55.27%                          |

|    |           |          |        |        |
|----|-----------|----------|--------|--------|
| 35 | 20-Ene-03 | 458.5140 | 45.87% | 54.13% |
| 36 | 21-Abr-03 | 470.1882 | 47.04% | 52.96% |
| 37 | 21-Jul-03 | 482.1597 | 48.23% | 51.77% |
| 38 | 20-Oct-03 | 494.4360 | 49.46% | 50.54% |
| 39 | 19-Ene-04 | 507.0248 | 50.72% | 49.28% |
| 40 | 19-Abr-04 | 519.9342 | 52.01% | 47.99% |
| 41 | 19-Jul-04 | 533.1722 | 53.34% | 46.66% |
| 42 | 18-Oct-04 | 546.7473 | 54.69% | 45.31% |
| 43 | 17-Ene-05 | 560.6680 | 56.09% | 43.91% |
| 44 | 18-Abr-05 | 574.9432 | 57.51% | 42.49% |
| 45 | 18-Jul-05 | 589.5818 | 58.98% | 41.02% |
| 46 | 17-Oct-05 | 604.5931 | 60.48% | 39.52% |
| 47 | 16-Ene-06 | 619.9666 | 62.02% | 37.98% |
| 48 | 17-Abr-06 | 635.7721 | 63.60% | 36.40% |
| 49 | 17-Jul-06 | 651.9595 | 65.22% | 34.78% |
| 50 | 16-Oct-06 | 668.5590 | 66.88% | 33.12% |
| 51 | 15-Ene-07 | 685.5812 | 68.58% | 31.42% |
| 52 | 16-Abr-07 | 703.0368 | 70.33% | 29.67% |
| 53 | 16-Jul-07 | 720.9368 | 72.12% | 27.88% |
| 54 | 15-Oct-07 | 739.2926 | 73.96% | 26.04% |
| 55 | 14-Ene-08 | 758.1157 | 75.84% | 24.16% |
| 56 | 14-Abr-08 | 777.4181 | 77.77% | 22.23% |
| 57 | 14-Jul-08 | 797.2119 | 79.75% | 20.25% |
| 58 | 13-Oct-08 | 817.5097 | 81.78% | 18.22% |
| 59 | 12-Ene-09 | 838.3243 | 83.86% | 16.14% |
| 60 | 13-Abr-09 | 859.6689 | 86.00% | 14.00% |
| 61 | 13-Jul-09 | 881.5569 | 88.19% | 11.81% |
| 62 | 12-Oct-09 | 904.0022 | 90.43% | 9.57%  |
| 63 | 11-Ene-10 | 927.0190 | 92.73% | 7.27%  |
| 64 | 12-Abr-10 | 950.6218 | 95.10% | 4.90%  |
| 65 | 12-Jul-10 | 974.8256 | 97.52% | 2.48%  |

Las proporciones pueden variar ligeramente por: el vencimiento de algún periodo en día inhábil o por efectos de redondeo.

Fuente: M.FIN-AME, Bono Supón Cero, 1994

### 3.4 Objetivos del Bono

El objetivo principal de la emisión de los Bonos Cupón Cero, es dar una solución real al problema de la cartera vencida , apoyar la reestructuración financiera de la planta productiva con problemas de liquidez, para que la banca de primer piso continúe financiando el desarrollo del país.

Los objetivos que se pretenden lograr con la instrumentación del programa son los siguientes:

- A) Solución integral al problema de la cartera vencida tradicional al 31 de marzo de 1994 (reestructuración de la deuda).
- B) Crear un compromiso por parte de la banca en apoyar la reestructuración financiera de la planta productiva con problemas de liquidez (saneamiento financiero).
- C) Equidad y transparencia para las instituciones de crédito de Banca Múltiple en la solución de cartera vencida (beneficios para ambas partes).
- D) Estructura financiera sólida, rentable y preparada para el sano crecimiento y competitividad ante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (49)

---

(49) Asociación Mexicana de Bancos. Op. cit., p. 3

Estos son los objetivos inmediatos que se esperan lograr con los Bonos Cupón Cero, primeramente lograr una reestructuración para contrarestar el crecimiento de la cartera vencida; después lograr el saneamiento financiero, pues es el elemento indispensable para que los empresarios puedan hacer frente a los retos de la apertura; y finalmente dar acceso a recursos frescos para que las empresas continuen con su proceso de crecimiento y competitividad.

### 3.4.1 Reestructuración de la Deuda

Dentro del programa Bono Cupón Cero, la banca busca una solución al problema de su cartera vencida, reestructurando las deudas de las empresas micro, pequeñas y medianas, que muestren viabilidad operativa en el largo plazo; el programa funciona de manera voluntaria ofreciendo beneficios reales a los empresarios, que a fin de cuentas, son los primeros beneficiarios del programa y son al mismo tiempo los que sufrirían las consecuencias de los procesos judiciales. El hecho de reestructurar la deuda se encamina a dar una solución al problema del endeudamiento interno del país, reducir el riesgo en los préstamos y recuperar la cartera vencida.

El monto de la reestructura se efectúa sobre saldo insoluto del principal más los intereses ordinarios capitalizados, realizando una quita de los intereses moratorios.

El plazo de la reestructura es de 12 ó 16 años, de común acuerdo entre las partes, y dependiendo de la disponibilidad de Bonos Cupón Cero emitidos por Nacional Financiera.

La tasa empleada para el acreditado es una a tasa fija:

| Plazo | Tasa Nominal Trimestral | Tasa Anual Efectiva |
|-------|-------------------------|---------------------|
| 12    | 14.00%                  | 14.75%              |
| 16    | 14.25%                  | 15.03%              |

Tasa Variable:

Líder + 2.5% (CPP O TIIP) (50)

La amortización de los intereses serán pagados trimestralmente y el principal una sola vez al vencimiento del Bono Cupón Cero.

En términos generales esta es la forma en la que se efectúa la reestructuración ofreciendo alternativas a los acreditados tanto en plazos como en tasas, así como un financiamiento adicional de hasta por el 50% para la compra del bono.

### 3.4.2 Saneamiento Financiero

Con la reestructuración de la deuda a través de los Bonos Cu

---

(50) Ibidem., p.5

pón Cero, se busca como segundo objetivo, lograr un saneamiento financiero en primera instancia para los acreditados y para la misma banca.

El saneamiento consiste en optar un camino que les permita a las empresas alivianar sus problemas de liquidez y no incurrir en una suspensión de pagos, pues ello provocaría un desastre, no sólo para las empresas, sino para todo el país, ya que, la economía se paralizaría, y esa no sería una solución.

El saneamiento financiero, no tan sólo debe depender de una reestructuración, sino de una participación conjunta entre deudores, banco y gobierno, es decir, no basta un programa de reestructuración para solucionar el problema de la cartera vencida, porque a fin de cuentas, los programas como Bono Cupón Cero y el mismo ADE son tanques de oxígeno que permiten a los deudores respirar por un poco más de tiempo, pero en realidad no solucionan el problema de endeudamiento, y para solucionarlo es necesario que haya un saneamiento tanto en las esferas de la política económica del país, como en las estructuras crediticias de los bancos y en la conciencia empresarial.

Es claro que el saneamiento financiero ha sido buscado por la banca, pues en términos reales son afectados al hacer incobrables sus créditos, de ahí a que los acreedores de los programas de reestructura como las Udis, Ade y Bono Cupón Cero, sean los mismos banqueros con aprobación gubernamental, argumentando que los únicos beneficiados son los deudores. Empero, el saneamiento se ha visto co

mo una pirámide, iniciando de abajo hacia arriba, o sea, sanear a las empresas para que estas cumplan con sus pagos; al hacerlo la banca elimina su cáncer y puede seguir otorgando recursos con más seguridad y menos riesgo; al tiempo que las empresas continúen con su crecimiento, y por consiguiente crezca el país.

Esto es lo ideal, pero para que se pueda transformar en una realidad, es necesario que haya un entendimiento entre gobierno, bancos y deudores.

### 3.4.3 Acceso a Recursos Frescos

Resulta un poco difícil suponer que la banca privada y los agentes financieros no bancarios, puedan ampliamente seguir financiando a las Nype's, esto por el elevado número de deudores inscritos en cartera vencida, sin embargo, el Bono Cupón Cero, en su tercer objetivo se propone en brindar nuevos recursos, pero sólo para aquellas empresas que logren el saneamiento y no más, ya que, no se pretende seguir subsidiando a las parásitarias, las cuales no generan utilidad alguna.

La AMB, a través del grupo de trabajo designado por el Comité de Modernización Bancaria, planteó la posibilidad de que NAFIN otorgara su garantía semi-automática, para los nuevos créditos, que la banca otorgue como parte del programa de reestructuración para empresas viables en cartera vencida. (51)

---

(51) Ibidem., p. 7

Ante esta petición y como complemento del programa de reestructura, Nacional Financiera, se propone a analizar cada caso para dar el otorgamiento de su garantía sobre los nuevos créditos y no hacerlo de manera indiscriminada como se hizo con los créditos anteriores a la reestructuración.

Dentro del esquema de reestructuración Bono Cupón Cero, tiene como fin garantizar los nuevos créditos que la banca desembolse para fin nanciar el desarrollo de aquellas empresas viables, que el banco apoye dentro de su programa de reestructura de pasivos, con el fin de que esas empresas cuenten con un nuevo apoyo integral, que con tribuya a su recuperación.

El otorgamiento de recursos se hará con prioridad para capital de trabajo sobre aquellas empresas que presenten proyectos viables y rentables, y solamente los bancos determinarán por escrito si la empresa puede contratar nuevos pasivos, de no autorizarlo no se procederá.

El esquema de garantías para créditos nuevos, que se destinen a fi nanciar capital de trabajo se plantean las siguientes característi cas:

- 1) Vigencia temporal (4 meses) periodo en el que la banca reestruc turará los adeudos.
- 2) Para micro y pequeñas empresas se simplificará el procedimiento de análisis, elaborando una guía y un formato sobre la infor mación que deberá presentar el banco.

3) Para mediana empresa y gran empresa, se les otorgará la garantía bajo el esquema normal, conforme a las Reglas de Operación y Normatividad vigentes para el Programa de Garantías. (52)

Los nuevos créditos que se contraten serán destinados para los siguientes conceptos: cuentas por cobrar, adquisición de materias primas e insumos y para gastos de fabricación, y en ningún caso se utilizarán para el pago de pasivos. Estos nuevos créditos serán destinados para empresas cuya actividad sea industrial, comercial o de servicios.

### 3.5 Alternativas para la Utilización del Bono

Antes de mencionar las alternativas para la utilización del Bono Cupón Cero, es necesario hacer referencia a una de las últimas características de su emisión.

NAFIN emitirá dos paquetes de Bonos Cupón Cero:

#### Primer Paquete

|                         | Plazo             |                   |
|-------------------------|-------------------|-------------------|
|                         | 12 años           | 16 años           |
| Monto Original a Emitir | \$ 1,982 millones | \$ 1,525 millones |

|                                  |  |                   |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Valor Nominal al<br>Vencimiento: | \$ 6,604 millones                            | \$ 7,622 millones |
| Tasa Anual Efectiva:             | 10.55%                                       | 10.58%            |
| Opción Precobro:                 | Año 5  | Año 5             |
| Mecanismo de asignación:         | De acuerdo a la participación de cada banco. |                   |

Segundo Paquete

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| Plazo:                           | 12 y 16 años  |
| Monto Original a Emitir:         | \$ 700 millones   |
| Monto Nominal al<br>Vencimiento: | \$ 3,300 millones   |
| Tasa Anual Efectiva:             | Se determinará por subasta, menor a la determinada en el primer paquete |
| Mecanismo de asignación:         | Subasta (53)  |

El primer paquete está bien definido, presto que será el que opere inmediatamente después de la colocación de los bonos, por su parte el segundo paquete será utilizado por los bancos en caso de que exista un mayor porcentaje de acreditados viables en cartera vencida y/o para beneficiar a acreditados que cumplan con sus pagos.

---

(53) Ibidem., pp. 9-10

Las alternativas que ofrece el Bono Cupón Cero, en su utilización son las siguientes:

- A) El empresario acordará reestructurar su deuda en 12 ó 16 años, cubriendo el 30 ó 20% de su deuda respectivamente, para adquirir su bono.
- B) La tasa de interés estará determinada en dos modalidades: fija anual efectiva (14.75% y 15.03%), y variable (la que resulte mayor entre CFP y TIIP + 2.5%).
- C) Una quita en los intereses moratorios.
- D) Treguas en procesos judiciales.
- E) El pago de la deuda al vencimiento del bono.

Estas son las alternativas que ofrecen los Bonos Cupón Cero, al momento de ser adquiridos por los deudores.

### 3.6 Beneficios de la Aplicación de Bonos Cupón Cero para la Reestructuración

Los principales beneficios y ventajas que el programa Bono Cupón Cero ofrece son:

- 1) Mayores plazos de amortización que permitirán una sana recapita

lización de las empresas, es decir, lograr el saneamiento en sus finanzas;

- 2) Mayor certidumbre en el servicio de la deuda que estas empresas tienen que llevar a cabo, o sea, alternativas transparentes para dar una solución al problema del endeudamiento;
- 3) Permitir que las empresas reestructuradas concentren su esfuerzo en mejorar su competitividad y no en resolver sus problemas financieros, pues ellos serán resueltos con la reestructuración a través de las alternativas propuestas;
- 4) Incentivar a las empresas a prepagar tan pronto recapitalicen adecuadamente;
- 5) Mantener el principio de acuerdo voluntario entre las partes para llegar a una adecuada reestructuración, pues ninguna empresa esta obligada a participar en el esquema;
- 6) Los acreditados reestructurados se clasificaran en el nivel "A" permitiendo a la banca liberar un monto significativo de reservas;
- 7) La garantía de un Bono Cupón Cero, sobre el principal de los créditos viables a reestructurar permitirá reducir progresivamente la capitalización sobre dichos créditos y;
- 8) El esquema permite que la banca resuelva el problema de la cartera vencida, aumentando a la vez la capacidad de otorgamiento de nuevos créditos. (54)

Los beneficios de la aplicación de Bonos Cupón Cero, se comparten entre la banca y los deudores, pero no hay que olvidar que el programa esta elaborado bajo perspectivas bancarias y no así por deudores, de tal manera que los empresarios observan estos beneficios

---

(54) Ibidem., p. 15

como tentativas y no como soluciones reales, pues se requiere de algo más.

Así se llega a la culminación del Programa de Reestructuración Bono Cupón Cero, analizando y en muchos casos transcribiendo sus objetivos, características generales, mecánica operativa, su emisión, alternativas, adquisición, costos y beneficios; todo ello, nos ha permitido tener un acercamiento a su estructura de fondo. Empero, el Bono Cupón Cero se quedó corto al margen de los hechos, e igual que muchos otros programas de financiamiento y reestructura, pues el problema de la cartera vencida no ha tenido solución hoy en día y de igual manera no es un problema reciente, sin embargo, se ha acentuado con mayor furor en los últimos tres años.

### 3.7 Esquemas Alternativos

Desafortunadamente el esquema de Reestructura Bono Cupón Cero no tuvo la respuesta que se esperaba, sus logros fueron mínimos y su resultado lo sabremos después de los 12 y 16 años que tendrá de vida, al contemplar los beneficios o perjuicios que tuvieron las empresas que se reestructuraron bajo su esquema, que a decir verdad fueron muy pocas. Razón por la cual se instrumentó un nuevo programa denominado Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores (ADE),

el cual ha tenido una mayor difusión y para muchos es el sucesor de los Bonos Cupón Cero. El ADE se ha convertido en un esquema alternativo para solucionar el problema de cartera vencida y dar nuevas perspectivas al problema del endeudamiento, no obstante, es un acuerdo diseñado por la banca con aprobación gubernamental bajo los mismos lineamientos de la política económica del país.

El ADE se establece como un nuevo mecanismo que permitirá rescatar el sistema financiero del país ayudando a los deudores, de hecho, las autoridades gubernamentales han declarado que el nuevo programa de reestructuración ha sido acogido de buen agrado por los medianos y pequeños empresarios, los cuales ven en el acuerdo la resolución a sus problemas de liquidez.

"El S.H.C.F., Guillermo Ortíz, declaró que el ADE tiene como prioridad dar alivio a los deudores y no a banqueros; por su parte el presidente de Canacindra, Víctor Manuel Terrones, considera que el ADE es sólo un "alivio" y no es suficiente para solucionar el problema de deudas; el presidente de la Comisión Nacional de Agricultura y el de la Comisión Nacional Ganadera, Jorge Mazón y Juan de Dios Barbara, respectivamente, coincidieron que el ADE, es una medida importante de auxilio, pero tan sólo temporal, ya que será inmediatamente sustituido cuando el gobierno tenga que anunciar un nuevo programa de reestructuración; por otro lado el presidente de la Asociación Nacional de la Industria de la Transformación, Pedro Salcedo, manifiesta que el ADE es una medida unilateral y lo único que conseguirá será terminar con la planta productiva nacional, después de juicios y peleas, y ello no beneficiará a los banqueros, pues lo que embargarán será maquinaria vieja y obsoleta y; finalmen

te, Carlos Abascal, dirigente de la Coparmex, determinó que sería una inocentada pensar que una decisión unilateral sólo se instruye para beneficiar o perjudicar a una de las partes involucradas". (55)

Por otra parte el Barzón ha reiterado su rechazo al ADE y ha exigido que se rompa con las ataduras que ligan al proyecto económico neoliberal del sexenio anterior y que se establezca una mesa de negociación entre deudores, banca y gobierno, para buscar una solución concertada, con responsabilidades compartidas, en el problema de la deuda.

Claramente se observa que la respuesta al ADE como mecanismo de resolución, a decir verdad no ha sido bien visto, pues el programa es una copia fiel del Bono Cupón Cero, desde luego que difiere en algunos puntos, pero en objetivos y beneficios son similares.

El ADE entro en operaciones el primero de septiembre de 1995, un año y dos meses después del Bono Cupón Cero y de las mismas Udis, que por cierto éstas últimas se instrumentaron para deudas de carácter personal y créditos hipotecarios.

De los 50 mil empresarios que se esperaba reestructuraran su deuda con la banca, a través de los Bonos Cupón Cero, este número se incrementó a 113 mil, incluyendo deudas de tarjetas de crédito, compras de casa, autos, aviones, etc., y en los primeros 20 días de operación del ADE, cerca de 6 mil casos se reestructuraron. (56)

---

(55) Rodríguez M./ Amigon E./ Becerril I./ Rudiño L. : " Alivio a deudores, no a banqueros, la prioridad del ADE: Hacienda ". El Financiero. 1 de sep. 1995 p. 5

(56) Salgado, Alicia: " AMB: avance de 26% en la reestructuración de deudas ", El Financiero. 21 de sep. 1995 p. 5

Dentro del esquema del ADE, el deudor podrá efectuar pagos anticipadamente en cualquier momento, y después del 31 de enero de 1996 podrá recibir los beneficios del acuerdo, tales como: la reducción de la tasa de interés; además si el deudor cae nuevamente en cartera vencida, pierde toda prerrogativa. El deudor una vez que ha reestructurado su deuda, comenzará a pagar el capital hasta septiembre de 1997.

El esfuerzo por contener el incremento sistemático de la cartera vencida, del sistema bancario nacional, ha sido insuficiente, pues aún con los nuevos y novedosos programas ésta continúa ascendiendo y mientras no se logre contener su crecimiento, todos los recursos que se destinen a la creación de nuevas reservas serán insuficientes para fortalecer y sanear las finanzas de los bancos y de las mismas empresas.

La nueva situación económica implica que más de 473 deudores de cada mil no están pagando sus débitos en las condiciones pactadas originalmente, y que muchos de ellos ni siquiera lo hagan con los esquemas establecidos después de haber reestructurado sus pasivos vencidos durante 1995. (57)

Todos los esquemas alternativos que haya por haber deben tomar en cuenta que es indispensable concertar intereses de los involucrados, no se pueden tomar decisiones unilaterales que beneficien a un solo sector, es por ello que los esquemas de reestructuración no funcionan, y no van a funcionar mientras se carezca de una buena política fiscal y se siga trabajando por separado.

---

(57) Flores Gerardo/ Howard Georgina: "En peligro de resultar incobrables 145 mil mip. en cartera vencida". El Financiero. 18 de abril de 1996 p. 6

El ADE y las Udis, como esquemas alternativos no han contrareestado el crecimiento de la cartera vencida, simplemente han alargado el problema dando respiros temporales, y no así a la solución del problema del endeudamiento.

### 3.8 Perspectivas al Problema de Endeudamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana

Tratar de dar una solución al problema del endeudamiento de las Mype's mexicanas con la banca comercial, no es tarea fácil, pues ni los mismos economistas han contrareestado el incremento de la cartera vencida. Para muchos el endeudamiento interno es impagable, al igual que la deuda externa; y para otros la deuda del sector privado puede tener una solución, siempre y cuando haya un entendimiento pleno entre deudores y acreedores. Lo cierto es que el problema de la cartera vencida sigue siendo el dolor de cabeza para los empresarios y la incertidumbre para los banqueros al no poder reembolsar sus préstamos.

Las perspectivas que se ofrecen para dar una solución al problema de endeudamiento han estado orientadas en un sólo sentido "pagar". Los esquemas y programas anteriores al Bono Cupón Cero no fructificaron, o bien, no se lograron los resultados como se esperaba, tal

vez, por desinformación, falta de interés hacia los programas, o simplemente porque las autoridades encargadas de la planeación y ejecución de los programas no abrieron márgenes efectivos de supervisión crediticia y efectuaron una gran derrama sin poner especial atención en sus clientes.

El Bono Cupón Cero, en su momento fue una perspectiva para solucionar el problema del endeudamiento, ya hemos visto cómo funciona y cuales fueron sus objetivos al momento de instrumentarse como un esquema de reestructuración, sin embargo, es lamentable observar que el día en que entraron en circulación hubo un gran desconocimiento tanto por empresarios como por bancos. Esto nos hace suponer que no hubo una difusión consciente y bien marcada, como la que ha tenido el ADE, incluso hubo desconfianza del empresario hacia su banco al momento de iniciar los trámites de reestructura; todo ello fue por falta de información y por la misma ignorancia empresarial.

Las posibles soluciones que ha habido para solucionar el problema, se han hecho por separado y no hay una conjunción entre los involucrados; por un lado la banca crea los programas, pero no consulta a los deudores para conocer sus perspectivas, y por otro lado los deudores buscan una mayor flexibilidad y demandan una participación dentro del diseño para la solución del problema, pues a ellos simplemente se les hace llegar los esquemas previamente diseñados por la banca.

El endeudamiento es un problema que tiene a tres actores principa

les, que son: empresarios, la banca y el gobierno, y como tales, se debe responsabilizar a los tres, por consiguiente, las soluciones deben emanar de ellos mismos, ya que, el problema es de tres y no de uno. así tenemos que el costo de la deuda debe distribuirse entre: acreedores, deudores y gobierno.

Otra perspectiva, es que no se pretenda que se pague la totalidad de la deuda, junto con los intereses acumulables, debe hacerse un descuento sobre los intereses, porque es bien sabido que la deuda se ha inflado por las altas tasas de interés y por los intereses moratorios, los cuales serán sacrificados por la banca privada a través de una quita.

Debe diseñarse una política monetaria que prevea soluciones reales y a corto plazo para dar una solución al problema del endeudamiento, suprimiendo errores administrativos, pues el mecanismo actual es insuficiente. Además la política monetaria debe ser acompañada por una política fiscal, pues ambas son instrumentos que influyen en el nivel general de la actividad económica, especialmente en la disponibilidad relativa y el costo de los créditos.

Ni los mismo economistas tienen una solución para lograr la recuperación económica y mientras no haya una solución al problema de la deuda, difícilmente podrá haber un crecimiento económico en el país, para ello la posible solución es crear una buena política fiscal antinflacionaria; pues la política fiscal constituye un poderoso instrumento que puede y debe utilizarse principalmente para influir el volumen de la actividad económica y limitar la tasa de desocupación.

Una vez que se haya diseñado la política monetaria y fiscal, acorde a la realidad económica del país, debe crearse un nuevo mecanismo que dé solución al endeudamiento, pero con la participación de empresarios, el gobierno y la banca, es decir, llegar a una nueva negociación donde se concierten los intereses de las partes. Además el nuevo mecanismo debe prever soluciones al corto plazo y de manera distintiva, ya que difieren los intereses de un microempresario con los de un pequeño y mediano.

El empresario debe fomentar una cultura empresarial y capacitarse para estar bien informado sobre los lineamientos de la política fiscal y monetaria del país, así mismo conscientizarse de que la capacitación es una inversión y no un gasto extra, ya que han estado acostumbrados a tener la mayor ganancia con una mínima inversión.

Una perspectiva más, es el tratar de asociarse con otras empresas pequeñas para engrandecer su establecimiento, compartiendo responsabilidades, de tal manera que al estar unidas tendrán mayores posibilidades de crecer y competir en los mercados; para lograrlo es necesario dejar atrás el egoísmo y la ignorancia.

También es conveniente que los nuevos créditos a contratar sean los más adecuados y óptimos para el tamaño y tipo de empresa, pues son ellas mismas las que deben prever el tiempo en el que esperan recuperar la inversión, y con ello se podrá evitar que en el futuro atraviesen por la misma situación por la que atraviezan hoy en día.

Finalmente debe haber una flexibilidad y disponibilidad de las partes involucradas en el problema del endeudamiento, pues la rigidez y el recelo no daran paso a una solución, y tal vez se tenga que llegar a procesos judiciales que sólo agravarían la situación y crearían desconfianzas crediticias e inconformidades sociales.

Una perspectiva que no es nada recomendable, es la suspensión de pagos, siendo un derecho y un recurso completamente legal mediante la ley de quiebra que, a veces, los bancos no la reciben muy bien, pues uno de sus efectos inmediatos es la declaración de cesación de pagos, o sea, el congelamiento de intereses. Sin embargo, lo que se pretende es llegar a un acuerdo para que el empresario no tenga que acudir a dicha suspensión; esta medida sólo debe ser tomada en aquellos casos en que la empresa no sea viable y no genere flujo de efectivo.

El problema del endeudamiento no ha dependido de: altas tasas de interés, mala supervisión y utilización de los créditos, ni por la pésima cultura empresarial, y las políticas fiscal y monetaria, si no por la conjunción de todas ellas. Para solucionarlo es conveniente revizar y perfeccionar la política fiscal y monetaria, hacer descuentos en las tasas de interés, crear una conciencia empresarial y vigilar la utilización de los créditos. Ello sólo se puede lograr mediante la cooperación y el trabajo en conjunto de los empresarios, banqueros y gobierno.

## C O N C L U S I O N E S

La economía mundial ha sufrido una gran transformación, durante los últimos veinte años, esta transformación se ha dado por los cambios que ha habido en el mundo y por la búsqueda de nuevos polos de poder, sin embargo, no se han podido resolver los problemas de la pobreza extrema y el atraso económico de los países en desarrollo, los cuales se dirigen en sentido opuesto a los desarrollados, abriéndose la brecha que separa a los unos de los otros. Pese a ello la configuración de la política económica internacional para contrarrestar las desigualdades entre las naciones del globo, ha propuesto como solución de rescate la integración económica, a través de la regionalización y la creación de zonas y bloques comerciales. Para lograrlo, el modelo económico neoliberal, ha sido adoptado como un mecanismo de solución a los problemas por los que atraviesan muchos países, no obstante, el modelo ha implicado profundas transformaciones en la vida política y social de la población, los cuales han visto disminuir sus ingresos para garantizar su sobrevivencia; o bien se han visto obligados a cambiar radicalmente su estilo de vida. Ello son los costos sociales que ha traído consigo la aplicación forzada del modelo neoliberal, y nunca fueron tomados en cuenta los factores reales por los que cada nación estaba atravesando; pues la economía norteamericana y británica, son completamente opuestas a las economías en desarrollo, es por ello que difieren los resultados del proceso neoliberal. Con ello se reafirma la postura, del no importar modelos de desarrollo, sino, crear los propios sobre bases reales de la economía de cada nación, pues son ellas mismas las que conocen mejor que nadie sus prioridades, y no permitir que el exterior sea quien tenga que di

señar los modelos de desarrollo.

La columna vertebral del modelo neoliberal, ha sido la apertura comercial, propiciada desde el nacimiento de la economía, como ciencia autónoma; limitando la participación del Estado dentro del proceso económico. Hoy día se percibe que el Estado al ir disminuyendo su participación en la economía y supeditarla a las necesidades del mercado, no se han podido resolver los desequilibrios productivos, ni cubrir los huecos dejados por la inversión del sector público, ya que el sector privado no asume las funciones que el Estado debería realizar, pues no encaran los costos ni los riesgos que derivan del impulso del desarrollo económico.

Ahora bien, el caso de México ha tenido especiales particularidades distinguiéndose del resto de América Latina, primeramente por que el proceso de apertura económica y el ajuste del modelo neoliberal, se hicieron bajo precauciones, a manera de no perjudicar al sector empresarial; para ello tuvo que efectuar reformas económicas en su política fiscal y monetaria, así como una gran desregulación y simplificación administrativa; con el fin, de dar tiempo y garantías para que el sector empresarial se reconvirtiera e hiciera frente a los retos de la apertura comercial. Dicha reconversión implicaba costos que debían ser financiados, de tal manera que comenzaron a generarse créditos a manos llenas sin un estricto control y supervisión; a tal grado de registrar a un número mayor de 50 mil empresas en cartera vencida con alto riesgo de incobrabilidad. El otorgamiento de los créditos corrió por cuenta y orden del Gobierno Federal a través de una red de intermediarios financieros del sistema bancario y no bancario, por conducto de diversos programas de financiamiento.

La cartera vencida se volvió el cáncer de la banca privada y para rescatarla se diseñó un esquema de reestructuración denominado Bono Cupón Cero, cuyos objetivos eran: reestructurar la deuda, buscar el saneamiento financiero, y continuar con el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, a través de nuevos créditos. Es importante señalar que los bonos fueron emitidos por Nacional Financiera S.N.C. y diseñados por la Asociación Mexicana de Bancos, de forma unilateral, es decir, sin la concertación del sector empresarial deudor.

El esquema de reestructuración, Bono Cupón Cero, ofreció beneficios para las partes involucradas en el problema de la deuda, empero, la reestructuración tiene un menor crecimiento en relación con el aumento de la cartera vencida, debido a que el programa, exige garantías patrimoniales para participar en su esquema, hecho que los empresarios ven con recelo y como una medida impositiva, por consiguiente no están dispuestos a entregar los títulos de propiedad de sus bienes inmuebles. El esquema sólo registrará a aquellas empresas que atraviesan por problemas de liquidez, no obstante, las empresas registradas en cartera vencida sus problemas no son tan sólo por falta de liquidez, por tanto se necesita encontrar una fórmula viable para solventar el problema de la cartera vencida, pues la autoridad ha implementado mecanismos unilaterales sin consultar a los deudores. Por su parte los convenios judiciales que se han hecho firmar a los deudores, están en plena desventaja legal frente a los banqueros, por lo que ha resultado poco satisfactorio la solución que se pretende dar al problema; también es cierto que se ha carecido de información con respecto a la emisión de los bonos sobre los beneficios que otorga a quienes reestructuren bajo su esquema. Tal desinformación creó desconfianzas en los empresarios, pues el día en que entraron en circulación, las instituciones bancarias

desconocían el mecanismo. Lo cierto es que el Barzón se ha dedicado a desalentar cualquier acción del gobierno para buscar una solución al endeudamiento empresarial, induciéndolos al sistema del no pago, realizando manifestaciones y plantones sobre las instituciones financieras, y argumentano que el proceso neoliberal fue el camino equivocado que emprendió la economía mexicana para la solución a sus problemas. Finalmente la inflación a conducido a los empresarios a un callejón sin salida, frente al incremento de los intereses y pagos de principal.

No por todo lo anterior, se dejaron de cumplir los objetivos que se plantearon al inicio de la presente tesis, ya que se pudieron evaluar los beneficios reales en su adquisición, se conoció su mecánica operativa y se identificaron las modalidades para su posible adquisición. De igual manera la hipótesis presentada se reaffirmo, pues la emisión de los Bonos Cupón Cero, anticipa el pago de la deuda a su culminación, y se podrá seguir financiando el desarrollo de las empresas, para que estas hagan frente a la competencia externa e interna.

El proceso de apertura económica, ofrece retos para que el empresario crezca, se modernise y logre expandirse en los mercados extranjeros; para ello, se debe ver en la apertura la oportunidad para lograr el desarrollo, y los créditos deben ser vistos como una inversión y no así como una deuda, siendo necesario crear una nueva cultura empresarial que permita a la empresas integrarse plenamente al desarrollo nacional y suprimir sus propios errores administrativos para hacerse presentes en los mercados; pues no se puede dar marcha atrás al modelo neoliberal, más bien continuar con su esquema y tratar de no incurrir en más errores.

Esto significa que alrededor de una décima parte de la deuda será reestructurada, a través de los bonos, por la simple razón de que no todas las empresas podrán reestructurar sus pasivos, de tal manera que se hace insuficiente la emisión de bonos en relación al monto total de la deuda. Por todo ello fue necesario implementar un nuevo esquema de reestructuración como el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca. Este nuevo mecanismo registró un avance del 83% de la cartera vencida, registrando a 2 millones 110 mil deudores, sin embargo, sólo el 18 % de los deudores eran empresarios. Esto hace suponer que ni el ADE ha sido suficiente para contener el incremento sistemático de la cartera vencida, evidenciando las limitaciones de los mecanismos de rescate financiero implementados hasta ahora. Esta situación deriva de un sólo problema y es la cartera vencida, considerado el cáncer de la banca, pues aún con nuevos y novedosos programas ésta continua en ascenso, y si no se logra contener su dinámica, todos los recursos que se destinan a la creación de nuevas reservas serán insuficientes para sanear y fortalecer las finanzas de las empresas y de los bancos.

Se concluye que el Programa Bonos Cupón Cero, tuvo una mínima importancia en su deseo por recuperar la cartera vencida, pues no es posible que sólo alrededor de una décima parte del total de la deuda haya sido reestructurada bajo su esquema, por el hecho de que no todas las empresas son viables y operativas en el largo plazo, no atravesaban por problemas de liquidez y no reunían las garantías adicionales que exigían los intermediarios.

Ahora bien, es importante expresar que no figura el total de empresas reestructuradas bajo Bonos Cupón Cero, debido a que cada banco participante operó de manera independiente, y por ende, cada institución resguarda el nombre de sus clientes, por lo cual es sumamen

El impacto de apertura económica sobre las Mype's mexicanas, responde a los cambios de fondo de la economía internacional, y para adaptarse a los cambios tiene que haber un costo social, aún cuando sea resentido por los que menos tienen, sin embargo, hay que buscar que esos cambios conlleven a beneficios oportunos e inmediatos para los que resintieron el costo.

La banca debe seguir financiando el desarrollo de México, a través del sector empresarial, pues el crecimiento económico de la nación depende en gran medida del desarrollo del sector productivo, pero, mientras no se solucione el problema del endeudamiento difícilmente habrá un crecimiento económico homogéneo en el país.

El esquema de reestructuración Bono Cupón Cero, ofreció beneficios para deudores y banqueros, pero su aplicación no tuvo la importancia esperada tenemos que:

- a) El monto a reestructurar mediante Bonos Cupón Cero era de 4 mil 207 millones de pesos.
- b) El monto nominal al vencimiento de los bonos es de 17 mil 526 millones y,
- c) El monto de la cartera vencida al 31 de marzo de 1994, fue de 45 mil millones de pesos, registrando a 50 mil empresas micro, pequeñas y medianas.

Sobre esta base de datos se estima que sólo un 9.35% del total de la deuda será reestructurada tomando en cuenta que: 45 mil millones de pesos formaran el total de la deuda del sector empresarial, y sólo 4 mil 207 millones de pesos serán utilizados para la reestructuración mediante los bonos, lo que implica que sólo un 9.35% sea reestructurado.

te difícil tener acceso al número de empresas reestructuradas y al monto reestructurado por cada una de ellas, en cuanto a las que participaron en el esquema Bono Cupón Cero.

B I B L I O G R A F I A

- Abdala Mirwald, Mario: Entorno Internacional de la Empresa. Centro de Servicios al Comercio Exterior. SECOFI-BANGOMEXT. Mex., D.F., 1992
- Arnal Dam, Arturo: En la Antesala del T.L.C. Edit. EPAMEX. Mex., D.F., 1993
- Arnal Dam, Arturo: T.L.C. Oportunidades, Retos y Riesgos. Análisis Crítico. Edit. EPAMEX. Mex., D.F., 1994
- Asociación Mexicana de Bancos: Esquema para Reestructurar la Cartera Vencida de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana. Bono Cupón Cero. Mex., D.F., Junio de 1994
- Asociación Mexicana de Bancos: Programa de Reestructuración Bono Cupón Cero. Mex., D.F., Junio de 1994
- Asociación Mexicana de Bancos/Nacional Financiera S.N.C.: Bono Cupón Cero. Mex., D.F., Junio de 1994
- Bangs, Roberto b.: Financiamiento del Desarrollo Económico. Política Fiscal para Países que Inician su Desarrollo. Edit. Fondo de Cultura Económica. Mex., D.F., 1971
- Córtés, Armando G./Gómez Pablo D.: Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México. Ensayos e Investigaciones sobre el Desarrollo Económico de México. NAFIN Mex., D.F., 1987
- Goyburo, Juan E.: Negociaciones Comerciales Internacionales. Centro de Servicios al Comercio Exterior. SECOFI-BANGOMEXT. Mex., D.F., 1993

Grabinsky, Salo: La Empresa Familiar. Guía para Crecer, Competir y Sobrevivir. NAPIN. Mex., D.F., 1992

Harter, John J.: El Lenguaje del Comercio. Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos de América. Washington D.C. 1988

Hernández Torres, Jorge: Guía para Iniciarse en la Exportación : Elabore usted mismo sus planes de exportación. Edit. PRO MEXA. Mex., D.F., 1991

Ledesma, Carlos A.: Principios de Comercio Internacional. Rutinas Estratégico Operativas de la Exportación Importación. Edit. MARICHI. Mex., D.F., 1993

Lega Cánovas, Gustavo: Liberación Económica. Libre Comercio en América del Norte. COIMEX. Mex., D.F., 1993

Lissakers, Karin: Banca, Deudores e Instituciones. Edit. Gernika Mex., D.F., 1993

López Espino, Mario: El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuesta de Acción a Partir de la Experiencia de México. Santiago de Chile, Chile. Junio de 1994

Malpica de Lamadrid, Luis: ¿Qué es el GATT ?. Edit. Grijalvo 2a. edic. Mex., D.F., 1986

Millán, Julio A.: La Cuenca del Pacífico. Edit. Fondo de Cultura Económica. Mex., D.F., 1992

Nacional Financiera S.N.C.: Fuentes de Financiamiento y su Obtención. PROMIGRO. Mex., D.F., 1988

Nacional Financiera S.N.C.: Programas de Apoyo Crediticio Micro y Pequeña Empresa. Reglas de Operación. NAFIN. Mex., D.F., Junio de 1992

Nacional Financiera S.N.C.: Programa Financiero 1995. NAFIN. Mex., D.F., Febrero de 1995

Perez A. Alberto/Echavarría V. Ignacio: El Fomento a la Competitividad Industrial Mexicana. Ensayos e Investigaciones sobre el Desarrollo Industrial de México. NAFIN. Mex. D.F., 1988

Plano C. Jack/Olton Roy: Diccionario de Relaciones Internacionales Edit. LIMUSA. Mex., D.F., 1980

Reyes Díaz-Leal, Eduardo: La Mentalidad Exportadora. BANCOMEXT. Mex. D.F., 1992

Rodas Carpizo, Alfonso: Estructura Socioeconómica de México. Edit. LIMUSA. Mex., D.F., 1990

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial: Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. 1991-1994. SECOFI. Mex., D.F., 1991

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial: Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994. SECOFI. Mex., D.F., 1990

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial: Las Relaciones Comerciales de México: desafíos y oportunidades. SECOFI. Mex., D.F., 1990

Vázquez Seijas, Alicia: Mercados Internacionales de Capital. UAM.  
Mex., D.F., 1989

Villareal, Rene: La Contrarevolución Monetarista. Política Económica e Ideología del Neoliberalismo. Edit. OCEANO. Mex.,  
D.F., 1984

#### H E M E R O G R A F I A

##### PERIODICOS:

Arroyo, Rosa Elva: " Toda la Atención a la Cartera Vencida. Giro Crediticio de 180 Grados; Inversión, en el Olvido: Nafin " El Financiero. 14 de julio de 1994. p. 5

Chávez, Víctor: " Amplían los Bonos Cupón Cero de Nafin. Plan para Reestructurar Carteras Vencidas a Miniempresas: Salinas ". El Financiero. 8 de julio de 1994 p.5

Durán, Marco Antonio: " Limitados, los esfuerzos por detener el incremento de la cartera vencida; creció 73% anual hasta marzo ". El Financiero. 17 de mayo de 1995 p. 23A

Flores Gerardo/Howard Georgina: " En peligro de resultar incobrables 145 mil mdp en cartera vencida ". El Financiero. 18 de abril de 1996 p. 6

- González, Víctor: " No hay soluciones mágicas a la crisis de deudores : EZ ". El Financiero. 21 de marzo de 1996 p. 5
- Gutiérrez, Elvia: " Creció 7.4% Anual la Capitalización Bancaria, a Marzo; Disyuntiva para adoptar el Programa Bonos Cupón Cero ". El Financiero. 22 de julio de 1994 p. 3A
- Howard, Georgina/Becerril Isabel: " Alternativa de Alivio Financiero Para 25 mil Pequeñas Empresas ". El Financiero. 10 de junio de 1994 p. 1
- Howard, Georgina: " A Renegociación 11 mil mdnp del Crédito Moroso de Miniempresas ". El Financiero. 10 de junio de 1994 p. 4
- Howard, Georgina: " Definir Bien el Programa de Bonos Cupón Cero , Pide Aspe a la Banca ". El Financiero. 16 de junio de 1994 p.7
- Howard, Georgina: " En Puerta los Bonos Cupón Cero Para Operar la Cartera Vencida de Empresas ". El Financiero. 27 de junio de 1994 p. 4
- Howard, Georgina : " Abrir Paso a Miniempresas an la Bolsa, Pide Salinas a Nafin ". El Financiero. 5 de julio de 1994 p. 4
- Howard, Georgina: " Cartera Vencida en Bancos de Fomento, Freno a la Modernización Empresarial ". El Financiero. 18 de julio de 1994 p. 7
- Howard, Georgina: " Lanza Nafin los Bonos Cupón Cero Para Miniempresas ". El Financiero. 25 de julio de 1994 p. 4
- Howard, Georgina: " Incertidumbre y Desinformación Ante Bonos Cupón Cero de Nafin ". El Financiero. 26 de julio de 1994 p. 5

Howard, Georgina: " Enfrentarán procesos judiciales 17% de los deudores Bancarios ". El Financiero. 18 de abril de 1996 p. 7

Salgado, Alicia: " Promueven las Udi la incobrabilidad de los adeudos ". El Financiero. 8 de mayo de 1995 p. 9

Salgado, Alicia: " Arranca hoy la reducción de créditos bancarios " El Financiero. 1 de septiembre de 1995 p. 4

Salgado, Alicia: " ABM: avance del 26% en la reestructuración de adeudos ". El Financiero. 21 de septiembre de 1995 p. 6

Salgado, Alicia: " Sube la presión en bancos por el elevado sobreendeudamiento ". El Financiero. 25 de marzo de 1996 p. 4

Salgado Alicia/ Durán M. Antonio: " Creció 88.58% la cartera vencida del sistema bancario ". El Financiero. 8 de noviembre de 1995 p. 8

Villegas Claudia: " Subsidio, "condición" de la ANTAD para sumarse al ADE ". El Financiero. 4 de septiembre de 1995 p. 16

REVISTAS:

Comercio, Abril de 1992, Vol. XXXII, no. 377

Comercio Exterior, Diciembre de 1992, Vol. 42, no. 12

Cotidiano, ENE/FEB de 1992, Año 7, no. 45

Cotidiano, SEP/OCT de 1992, Año 8, no. 50

Cotidiano, MAR/ABR de 1993, Año 9, no. 53

Cotidiano, JUN/JUL de 1993, Año 9, no. 56

Cotidiano, OCT/NOV de 1993, Año 10, no. 58

Coyuntura, Mayo de 1992, no. 24, 2a. Epoca

Coyuntura, Julio de 1992, no. 26, 2a. Epoca

Coyuntura, Mayo de 1995 no. 59, 3a. Epoca

Este País. Tendencia y Opiniones, Mayo de 1992, no. 14

Foro para el Desarrollo de la Empresa. Nafin, Junio de 1993  
Año 1, no. 6

Foro para el Desarrollo de la Empresa. Nafin, Septiembre de 1993  
Año 1, no. 9

El Mercado de Valores. Nafin, Mayo de 1994, Año LIV, no.5

El Mercado de Valores. Nafin, Agosto de 1994, Año LIV, no. 8

El Mercado de Valores. Nafin, Octubre de 1994, Año LIV, no. 10

El Mercado de Valores. Nafin, Noviembre de 1994, Año LIV, no. 11

Boletines:

Boletín de Prensa. Nafin, Julio de 1994, no. 56

I N D I C E D E C U A D R O S

|   |     |
|---|-----|
| (1) Monto Otorgado Por Intermediario Financiero.....    | 88  |
| (2) Empresas Apoyadas Por Intermediario Financiero..... | 89  |
| (3) Empresas Apoyadas Por Tamaño de Empresa.....        | 90  |
| (4) Empresas Apoyadas Por Dirección Regional.....       | 91  |
| (5) Monto Otorgado Por Tamaño de Empresa.....           | 92  |
| (6) Monto Otorgado Por Rama de Actividad Económica..... | 93  |
| (7) Tasa de Interés del Bono a 12 Años.....             | 125 |
| (8) Tasa de Interés del Bono a 16 Años.....             | 127 |