

58
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

"EL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA A TRAVES DE NACIONAL FINANCIERA" PERIODO 1988-1996.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
CONSTANTINO GARCIA SANCHEZ

ASESOR DE TESIS: LOPEZ ROSADO JORGE



CD. UNIVERSITARIA

269507

DICIEMBRE DE 1996

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.

DEDICATORIAS

A mis padres:

Alejandrina Sánchez Ruiz
y
Antonio García Salinas

Por darme la vida, guiarme por el camino correcto y por su apoyo ilimitado que recibo siempre. Gracias por existir.

A todos mis hermanos:

Por su apoyo y comprensión. Gracias

A la U.N.A.M.:

Institución que me brindó la oportunidad de liberar una profesión.

A todos mis profesores:

Por sus conocimientos transmitidos a mi persona.

En especial al Lic. Jorge López Rosado, por el apoyo brindado en la elaboración de éste trabajo.

Indice	5
Introducción	5
Capitulo I	
Panorama actual de la micro, pequeña y mediana empresa	7
1.1 Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa.	7
1.2 Principales regiones geográficas donde se concentran.	8
1.3 Situación de la industria manufacturera por ramas.	11
1.4 Problemas de la industria manufacturera	15
1.5 No. de empresas y personal ocupado.	17
1.6 Características particulares de la MPYMI.	20
1.7 Principales problemas de la MPYMI	21
Capitulo II	
Política industrial actual	
2.1 Política industrial del gobierno federal	23
2.2 Importancia de nafin en el desarrollo industrial del país	27
2.3 La estrategia de nafin en el desarrollo industrial.	28
2.4 Desarrollo regional.	29
2.5 Desarrollo de los mercados financieros.	31
2.6 La política de fomento como banca de desarrollo.	34
2.6.1 Desarrollo del empresario.	35
2.6.2 Desarrollo de la empresa.	36
2.6.3 Política crediticia hacia el sector industrial.	37
Capitulo III	
Antecedentes y evolución de operación de Nacional Financiera.	
3.1 Origen y finalidad de nacional financiera	44
3.1.1 Su evolución como banca de fomento	44
3.1.2 Su transformación a banca de 2º piso	46
3.1.2.1 Diferencia entre banca de 1º piso y banca de 2º piso.	46
3.1.2.2 Operación y finalidad de nafin como banco de 2º piso	47
3.1.3 La organización actual de nafin.	47

3.2 Esquema de financiamiento de Nafin	
3.2.1 Intermediarios a través de los cuales canaliza el crédito.	49
3.2.2 Problemas al que se enfrenta para canalizar los créditos	52
3.2.3 Clasificación de los créditos.	54
3.2.4 Tasas de interés preferencial.	55
3.2.5 Créditos que otorga, de acuerdo a la evaluación del riesgo.	55
3.2.6 Proporción que representa respecto al crédito bancario de la producción industrial (no. de empresas acreditadas, etc).	56
3.3 Fondos y fideicomisos operados por Nafin.	58
3.3.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).	58
3.3.2 Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).	59
3.3.3 Fideicomiso de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN).	59
3.3.4 Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI).	60
3.3.5 Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).	60
3.3.6 Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC).	61
3.3.7 Fideicomiso Minerales no Metálicos Mexicanos (MIMOMET).	62
3.4 Programas operados por Nacional Financiera	62
3.4.1 Programa de apoyo integral a la industria mediana (PAI).	62
3.4.2 Programa para la micro y pequeña empresa (PROMYP).	64
3.4.3 Programa de modernización	65
3.4.4 Programa de infraestructura y descentralización industrial.	66
3.4.5 Programa de desarrollo tecnológico.	67
3.4.6 Programa de mejoramiento al medio ambiente.	67
3.4.7 Programa de capacitación y asistencia técnica empresarial.	68
3.4.8 Programa especial de impulso financiero a la MPYMI	68
3.4.9 Programa único de financiamiento a la modernización industrial (PROMIN) 1996	69
Conclusión general	76
Cuadros estadísticos	80
Bibliografía.	86

6

INTRODUCCIÓN

La influencia de la economía globalizada ha puesto en jaque a la economía interna ó regional, ya que por una parte, la obliga a ser competitiva y por la otra, la lleva al replanteamiento de la fronteras económicas bajo el proceso productivo de las empresas que traspasan las fronteras políticas con el objeto de abaratar sus costos y aprovechar la localización de los mercados, logrando así incrementar su capital.

Bajo este contexto, y a raíz de que México abrió su economía al exterior, nuestro país se encuentra inmerso en recurrentes crisis económicas, lo cual lo hace incapaz de proporcionar un incremento en el bienestar (o por lo menos mantenerlo), de la población, ya que se enfrenta a problemas macroeconómicos tales como: desempleo, elevadas tasas de inflación, endeudamiento externo, falta de credibilidad en el gobierno, disminución del poder adquisitivo, etc. problemas que han venido profundizándose desde la crisis de 1982, como consecuencia del nuevo programa implementado, el llamado "modelo neoliberal", caracterizado por la apertura de los mercados al exterior, además de mantener finanzas públicas sanas, control de la oferta monetaria, privatización, etc. Este, en lugar de solucionar los problemas ha demostrado lo contrario, pues la repercusión de dichas medidas económicas solo ha logrado incrementarlos.

En nuestro país, el sector industrial y más específicamente el sector manufacturero se ha visto afectado por dicha política económica, ya que solo ha privilegiado a las grandes empresas, siendo que la mayoría son micro y pequeñas empresas las existentes, pero, ¿que otros problemas afectan a la micro y pequeña empresa?. Se puede decir, que son diversos, pero considero el problema de el financiamiento como el más importante para el buen desempeño de una empresa. En este caso, debe entenderse por financiamiento a aquellos recursos financieros que requiere una empresa para su adecuado crecimiento. ya que ningún establecimiento depende exclusivamente del autofinanciamiento; ninguno, asimismo, depende del funcionamiento externo. Se trata siempre de una combinación de fuentes de fondos¹. La fuente externa de los fondos puede provenir del mercado bursátil (acciones, valores), del sistema bancario nacional, de acreedores y proveedores, etc.

Bajo este contexto, cabe preguntarse ¿es necesario una política de financiamiento por parte del Gobierno Federal hacia las micros y pequeñas empresas? ¿a existido dicha política? ¿cuales han sido los resultados?. A éstas y a otras preguntas trataré de dar respuesta en el presente trabajo, además de indagar en los diversos problemas a que se enfrenta este estrato de micro y pequeñas empresas.

La investigación se encuentra dividida en tres capítulos, de los cuales, hago una breve reseña de cada uno de ellos a continuación.

¹ Véase a Juan José Quijano. "el financiamiento al sector industrial".

En el capítulo PRIMERO, correspondiente al “panorama actual de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (MPYMI)”, se hace un recuento de la importancia que estas tienen dentro de la economía mexicana, las principales regiones geográficas en donde se concentran, la situación que guardan las 49 ramas de la industria manufacturera, los problemas a los que se enfrenta, con que número de industrias se cuenta y el personal ocupado que mantienen, para después analizar las características particulares de la MPYMI y los problemas que estas tienen tanto interno como externo al mercado.

En el capítulo SEGUNDO se analiza la política industrial seguida por el gobierno federal desde 1982 a 1996, por lo que se hace necesario dividirla en dos periodos 1982-1987 y 1988-1996. se hace notar la diferencia entre un periodo y otro, así como sus respectivas consecuencias. Dentro de este mismo capítulo, se analiza la importancia de la banca de desarrollo en especial Nacional Financiera (Nafin), ya que entre ésta, Bancomext y Secofi son las instituciones encargadas de los programas industriales del gobierno federal. Se continúa con la estrategia que la propia Nafin ha implementado, como es el caso del desarrollo regional y del desarrollo de los mercados financieros. Se finaliza analizando la política de fomento de Nafin, siendo principalmente el desarrollo de la empresa y del empresario en particular, además de la política crediticia que ésta ha otorgado a el sector industrial. en este caso, se hace énfasis en el sector manufacturero y sus particularidades.

En el capítulo TERCERO y último, se divide en tres apartados con sus respectivos subsecuentes. En el primer apartado (3.1) corresponde a los “antecedentes de nafin” se describe su origen y evolución, ya que ésta, a voz de sus directores, ha tratado de adaptarse a los cambios de la economía en general. se analiza el porqué del cambio de banco de primer piso a banco de segundo piso, y cuales fueron sus repercusiones sobre la MPYMI.

En el segundo apartado (3.2), se analiza el esquema de financiamiento de la institución, sus intermediarios en los que se apoyan, problemas que se presentan al canalizar el crédito, que tipos de crédito se otorga, como los evalúa, etc. Por último se hace un análisis de la proporción del crédito que otorga Nafin respecto al total del sistema bancario; cual ha sido su evolución, que proporción de empresas se han beneficiado y la clasificación por estratos, además que si los recursos son suficientes. En general, cual ha sido su evolución de dichos recursos.

Por último, en el tercer apartado (3.3), se analizan los programas más importantes de la institución, en algunos se proporciona cifras, en otros nada más se mencionan, dado que no se trabajan con recursos directamente y si lo hacen no existe información disponible. Lo que si se hace es resaltar cual es el objetivo de cada programa, así como sus lineamientos y hacia quienes va dirigido.

Capítulo I

Panorama actual de la micro, pequeña y mediana empresas

1.1 Importancia de la micro, pequeña y mediana empresas

Respecto a este estrato de empresas se han escrito numerosos artículos en los que se habla de la importancia que juega este subsector entorno a la economía nacional, pero cabe destacar, que no es sino hasta 1987 cuando se le comienza a tomar en cuenta oficialmente, claro, esto no quiere decir que no se les había considerado anteriormente, sino que es a partir de la apertura comercial (ingreso de México al GATT, en 1987), cuando el gobierno inicia a promover a este subsector mediante programas y simplificación de trámites, que si bien, no han alcanzado los resultados deseados, se cuenta con una institución que los apoye.

A partir de la crisis generada en 1982, y dado el consecuente cierre de empresas, el desempleo se incrementó de manera considerable, y una forma de emplearse y de obtener ingresos para muchas personas, fue el de formar su propia microempresa –muchas veces de carácter familiar-. Por parte de la población esta fue una vía de enfrentar la crisis económica que prevalecía. Dado este acontecimiento, en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, se plasma la idea de proporcionar apoyo a este subsector, pero dados los problemas macroeconómicos que existían, entre ellos, el escaso crecimiento de la economía y elevadas tasas de inflación, éste planteamiento sólo quedó plasmado en el documento, dado que las instituciones encargadas de realizar esta actividad, se dedicaron a salvar a la mediana y gran empresa y tratar de conservar los empleos, lo que propició que se descuidara a las micro y pequeñas empresas ya formadas.

La importancia social de estas empresas se deriva del uso intensivo de mano de obra que requieren en sus procesos productivos a costos relativamente bajos, y pueden estar tan dispersas en el territorio como lo está la población, además, de que representan fuentes de ingreso y de entrenamiento laboral.

CUADRO 1
INDUSTRIA MANUFACTURERA 1994
POR ESTRATO Y PORCENTAJES
(millones de pesos)

NACIONAL	PIB.*	%	ESTABLE.	%	P. O.	%
TOTAL	228891.6	100	121643	100	3220497	100
MICRO	20096.7	8.78	97996	80.56	394145	12.24
PEQUEÑA	32090.6	14.02	187	14.85	673779	20.92
MEDIANA	31358.1	13.70	3230	2.66	506204	15.72
SUB-SECTOR	83545.4	36.50	119296	98.07	1574128	48.88
GRANDE	145346.2	63.50	2347	1.93	1646369	51.12

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, censo industrial 1994,

*millones de pesos a precios de 1993,

Por otra parte, conforme a los datos que contiene el cuadro No. 1 en 1994, la micro, pequeña y mediana empresa representó el 98.07% de los establecimientos de la industria manufacturera del país; empleó el 48.88% de mano de obra y generó el 36.5% de la producción manufacturera, proporción que es equivalente al 11.11% del Producto Interno Bruto (PIB).

Cabe mencionar, que estas proporciones se modificaron a raíz de la crisis de 1995 (como se verá en el apartado 3.3), ya que para 1996, las Micro, Pequeña y Mediana Industrias (MPYMI), la tendencia que mantuvieron, tanto en el número de establecimientos, como en el personal ocupado fue a la baja.² Sin embargo, para la gran industria, sucedió lo contrario, ya que muchas de éstas, al ver contraído el mercado interno (disminución en la demanda de sus productos), decidieron exportar parte de su producción y, las que ya lo hacían, incrementaron su participación, aprovechando que las exportaciones se habían abaratado, dada la devaluación de la moneda, otras aprovecharon la disminución de las importaciones para ampliar más su mercado interno. El fenómeno anterior da lugar a que las empresas que no cerraron, incluyendo a las MPYMI aumentaron su participación, ya que la producción de éstas se destina principalmente al mercado interno (ya sea local o regional). Ante la contracción de la demanda agregada, provocada por la política gubernamental -política salarial restrictiva que redujo la capacidad adquisitiva de los consumidores, reducción del crédito, entre otros-, algunas desaparecieron y gran parte se encuentra en problemas de cartera vencida (Mattar, 1997). Ante este problema, el Gobierno ha actuado de una manera publicitaria en la promoción de la MPYMI, ya que como se verá más adelante no ha existido una política acorde a las necesidades de éstas. Sería correcto, si es que, en verdad se desea incrementar el bienestar de la población, considero, que se les debe proporcionar más apoyo a la MPYMI mediante crédito y financiamiento, lo cual ayudará a generar empleos, con una remuneración que les permita tener un nivel de vida estable, y esto bien puede darse si se apoya a éste subsector, y no dando un alto apoyo a quienes no lo necesitan (rescate carretero, apoyo a la banca, entre otros), por lo que es necesario aumentar la penetración de los instrumentos ya existentes.

1.2 Principales regiones donde se concentran la MPYMI.

Según la información estadística que proporciona el INEGI en coordinación con la SECOFI, para 1996 existían 117,154 establecimientos en la industria manufacturera, de los cuales cerca del 35% se localizan en la zona CENTRO-ESTE, mas exactamente en el D.F., México y Puebla, seguido por la zona CENTRO-OCCIDENTE con el 23%, destacando los Estados de Jalisco, Guanajuato y Michoacán. Para la zona NORTE con cerca del 12 %, destacan los Estados de Chihuahua, Coahuila y San Luis Potosí, y para el caso de la zona NORESTE representando cerca del 11% los Estados de Nuevo León y Tamaulipas. La zona NOROESTE, para 1996 llega a representar cerca del 10% del total, destacan los Estados de Baja California, Sonora y Sinaloa principalmente. El 20% restante se localizan en las tres zonas que restan zona oriente, sur y península de Yucatán y que se indican en el cuadro 2.

² El Financiero, 17 de abril de 1997.

CUADRO 2
Nº DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
DISTRIBUCIÓN REGIONAL Y POR ESTADO
(PORCENTAJES)
ZONAS GEOGRAFICAS A NIVEL NACIONAL

	1988		1990		1992		1994		1996		TCPA*
	EST	%									
T NACIONAL	98239	100.00	117893	100.00	127005	100.00	121643	100.00	117154	100.00	2.09
I NOROESTE	9205	9.28	10795	9.16	11771	9.27	11662	9.59	11667	9.96	3.00
II NORTE	10075	10.15	11826	10.12	13217	10.41	13278	10.82	13572	11.58	3.79
III NORESTE	10161	10.24	12093	10.26	13163	10.36	12841	10.39	12436	10.62	2.55
IV CENTRO OCC	22562	22.74	26688	22.64	28911	22.76	27305	22.45	26895	22.79	2.12
V CENTRO ESTE	37694	37.98	44798	38.00	46949	36.97	44022	36.19	40354	34.45	0.85
VI SUR	3307	3.33	3917	3.32	4403	3.47	4229	3.48	4186	3.57	2.99
VII ORIENTE	3774	3.80	4767	4.04	5395	4.25	5272	4.33	5015	4.28	3.61
VIII PEN YUCAT	2461	2.48	2909	2.47	3196	2.52	3234	2.66	3229	2.76	3.45
I. NOROESTE											
Baja California	3,555	3.9	3926	3.637	3858	3.278	3780	3.241	4089	3.505	1.76
Baja California Sur	387	4	499	4.62	560	4.76	593	5.08	650	5.57	6.69
Sonora	2,357	2.6	2738	2.536	3148	2.674	3050	2.615	3153	27.02	3.7
Sinaloa	2,295	2.5	2736	2.535	3145	2.672	3192	27.37	2688	23.04	1.99
Nayarit	611	7	896	8.30	1060	9.01	1047	8.98	1087	9.32	7.46
TOTAL REGION	9,205	100.0	10,795	100	11,771	100	11,662	100	11,667	100	3.00
II. NORTE											
Chihuahua	3191	31.67	3628	30.42	3988	30.17	4057	30.55	4305	31.72	3.81
Coahuila	2940	29.18	3709	31.10	4031	30.50	3936	29.64	3936	29.00	3.71
Durango	1540	15.29	1745	14.63	1964	14.86	2027	15.27	2025	14.92	3.48
Zacatecas	604	6.00	692	5.80	841	6.36	865	6.51	954	7.03	5.87
San Luis Potosí	1800	17.87	2152	18.04	2393	18.11	2393	18.02	2352	17.33	3.40
TOTAL REGION	10,075	100	11,926	100	13,217	100	13,278	100	13,572	100	3.79
III. NORESTE											
Nuevo León	7479	73.60	8945	73.97	9583	72.80	9030	71.43	8802	70.78	2.05
Tamaulipas	2682	26.40	3148	26.03	3590	27.20	3811	28.57	3634	29.22	3.87
TOTAL REGION	10,161	100	12,093	100	13,163	100	12,841	100	12,436	100	2.55
IV. CENTRO OCC											
Jalisco	11201	49.65	13254	49.66	13930	48.18	12793	46.85	12276	45.99	1.50
Aguascalientes	1441	6.39	1793	6.74	1914	6.62	1880	6.89	1764	6.61	2.56
Colima	530	2.35	608	2.28	679	2.35	725	2.66	730	2.73	4.08
Michoacán	2472	10.96	2917	10.93	3349	11.58	3396	12.44	3402	12.74	4.06
Guerrero	6918	30.66	8110	30.39	9039	31.26	8511	31.17	8523	31.63	2.64
TOTAL REGION	22,562	100	26,688	100	28,911	100	27,305	100	26,895	100	2.12
V. CENTRO ESTE											
Querétaro	1303	3.46	1669	3.73	1935	4.12	1977	4.49	1927	4.78	5.01
México	8654	22.96	11093	24.76	12588	28.81	12125	27.54	11032	27.34	3.08
Distrito Federal	21448	56.90	24235	54.10	23669	50.41	21308	48.40	19047	47.20	-1.47
Morelos	1136	3.01	1318	2.94	1453	3.09	1420	3.23	1447	3.59	3.07
Hidalgo	1260	3.34	1709	3.81	1950	4.15	1959	4.45	1916	4.75	6.37
Tlaxcala	534	1.42	720	1.61	827	1.76	811	1.84	763	1.89	4.56
Puebla	3359	8.91	4055	9.05	4527	9.64	4422	10.04	4222	10.46	2.89
TOTAL REGION	37,694	100	44,798	100	46,949	100	44,022	100	40,354	100	0.85
VI. SUR											
Guerrero	1336	40.40	1499	38.27	1732	39.34	1649	38.99	1634	39.03	2.54
Oaxaca	899	27.18	1162	29.67	1290	29.30	1223	28.92	1262	30.15	4.33
Chiapas	1072	32.42	1256	32.07	1381	31.36	1357	32.09	1290	30.82	2.34
TOTAL REGION	3,307	100	3,917	100	4,403	100	4,229	100	4,186	100	2.99
VII. ORIENTE											
Veracruz	3114	82.51	3887	81.54	4396	81.48	4348	82.47	4214	84.03	3.85
Tabasco	660	17.49	890	18.46	999	18.52	924	17.53	801	15.97	2.44
TOTAL REGION	3,774	100	4,767	100	5,395	100	5,272	100	5,015	100	3.61
VIII. PEN. YUCAT											
Campeche	584	23.73	661	22.72	708	22.15	656	20.28	593	16.36	0.19
Yucatán	1506	61.19	1769	60.81	1927	60.29	1975	61.07	1941	60.11	3.22
Quintana Roo	371	15.08	479	16.47	561	17.55	603	18.65	695	21.52	8.16
TOTAL REGION	2,461	100	2,909	100	3,196	100	3,234	100	3,229	100	3.45

*Tasa de Crecimiento Promedio Anual

Fuente: Elaboración Propia con Datos de SECOFI

Ahora, de acuerdo a esta información, no quiere decir que los demás estados de la República no tengan importancia o que carecen de empresas eficientes, sino por el contrario, en número de empresas con que cuentan tienen una gran representatividad a nivel estatal y son capaces de proporcionar un buen número de empleos requeridos por la zona. En otras palabras, los estados menos desarrollados sí cuentan con empresas manufactureras, es el caso de la industria textil en Hidalgo, Oaxaca y Guerrero, entre otros. Si bien es cierto, no son empresas que producen a gran escala, pero sí cuentan con una buena participación

en el mercado local y lo que es mas importante, generan empleos y representan una oportunidad de ingresos para la población que vive en estos estados.

Ahora bien, del total de establecimientos para el año de 1996 el 57% se concentran en la capital y siete Estados del país, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato, Chihuahua, Puebla y Veracruz (ver cuadro 3). estos estados concentran el 59% de los establecimientos considerados como microindustrias, el 70% de las pequeñas empresas, el 65% de las medianas y el 58% de las grandes empresas. Para 1988, estos mismos estados representaban el 69.5% del total de los establecimientos, lo cual remarca una disminución en su participación. Esto debido a que en el D.F. el número de industrias ha disminuido,

CUADRO 3
DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(ESTABLECIMIENTOS POR ESTRATO Y EN PORCENTAJES)

Abr-97										
ENTIDAD FED	TOTAL	%	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MEDIANA	%	GRANDE	%
D. Federal	19177	16.00	14619	15.36	3730	20.33	501	14.30	327	11.47
Jalisco	12491	10.42	9973	10.48	2044	11.14	316	9.02	158	5.54
México	11221	9.36	8030	8.44	2173	11.84	587	16.75	431	15.12
Nuevo León	8969	7.48	6799	7.14	1626	8.86	305	8.70	239	8.39
Guanajuato	8681	7.24	6939	7.29	1434	7.82	198	5.65	110	3.86
Chihuahua	4456	3.72	3535	3.71	553	3.01	131	3.74	237	8.32
Puebla	4358	3.64	3224	3.39	854	4.65	176	5.02	104	3.65
Veracruz	4322	3.61	3774	3.97	419	2.28	62	1.77	67	2.35
B California	4142	3.46	2862	3.01	775	4.22	238	6.79	267	9.37
Coahuila	4015	3.35	3180	3.34	553	3.01	144	4.11	138	4.84
Tamaulipas	3676	3.07	3040	3.19	384	2.09	95	2.71	157	5.51
Michoacán	3493	2.91	3101	3.26	317	1.73	49	1.40	26	0.91
Sonora	3295	2.75	2841	2.99	297	1.62	70	2.00	87	3.05
Sinaloa	3158	2.63	2836	2.98	270	1.47	28	0.80	24	0.84
S L Potosi	2361	1.97	1897	1.99	338	1.84	65	1.86	61	2.14
Durango	2122	1.77	1606	1.69	350	1.91	98	2.80	68	2.39
Yucatán	1988	1.66	1636	1.72	272	1.48	43	1.23	37	1.30
Querétaro	1978	1.65	1454	1.53	353	1.92	100	2.85	71	2.49
Hidalgo	1964	1.64	1537	1.62	324	1.77	60	1.71	43	1.51
Aguasc.	1819	1.52	1437	1.51	268	1.46	61	1.74	53	1.86
Guerrero	1632	1.36	1540	1.62	70	0.38	12	0.34	10	0.35
Morelos	1451	1.21	1211	1.27	179	0.98	35	1.00	26	0.91
Oaxaca	1342	1.12	1222	1.28	98	0.53	6	0.17	16	0.56
Chiapas	1312	1.09	1205	1.27	89	0.49	13	0.37	5	0.18
Nayarit	1113	0.93	1048	1.10	53	0.29	4	0.11	8	0.28
Zacatecas	977	0.82	901	0.95	48	0.26	15	0.43	13	0.46
Tabasco	801	0.67	708	0.74	72	0.39	13	0.37	8	0.28
Tlaxcala	775	0.65	511	0.54	167	0.91	52	1.48	45	1.58
Colima	742	0.62	667	0.70	64	0.35	7	0.20	4	0.14
Quint Roo	707	0.59	630	0.66	65	0.35	10	0.29	2	0.07
B. C. Sur	693	0.58	639	0.67	45	0.25	4	0.11	5	0.18
Campeche	628	0.52	557	0.59	62	0.34	6	0.17	3	0.11
TOTAL	119859	100.00	95159	100.00	18346	100.00	3504	100.00	2850	100.00
%	100		79.39		15.31		2.92		2.38	

Fuente: SECOFI, con datos del IMSS.

(principalmente micro y pequeñas empresas), además de que su población ha mostrado una tendencia a la baja, ya que según los censos nacionales de población de 1980 y 1990, publicados por el INEGI, ésta sufrió una disminución de 7.74% al pasar de 8'831,079 a 8'235,744 habitantes respectivamente.

Otra posible causa a este fenómeno es la descentralización industrial que se ha implementado por parte del gobierno en los últimos treinta años, ya que se busca que las entidades federativas tengan una mayor participación en la actividad industrial, a través de la creación de parques industriales. Es por eso, que se ofrecen ciertos apoyos a los inversionistas que deciden operar en las regiones menos desarrolladas, y que tienen posibilidades de superar ese atraso mediante la inversión, tratase por ejemplo, del sur de la República Mexicana.

La alta concentración territorial de la planta productiva del sector industrial manufacturero revela que la evolución de ésta, estuvo en gran parte asociado al crecimiento de la inversión en infraestructura (carreteras, servicio de alcantarillado, electrificación, acceso a puertos, etc.) y por ende al gasto del Estado. Es decir, el crecimiento de las empresas obedeció a las pautas marcadas por el modelo de sustitución de importaciones, donde el proceso de industrialización tenía que desarrollarse a partir de la satisfacción del mercado interno.³

1.3 Situación de la industria manufacturera por ramas.

La industria manufacturera ha tratado de alcanzar mayor diversificación e integración pues, su avance consiste no sólo en el adelanto de las ramas industriales existentes, sino también en su complementación mediante nuevas empresas. Por medio de la diversificación se ha logrado un mayor aprovechamiento de las materias primas nacionales, de la fuerza de trabajo y la capacidad instalada de las fábricas, lo cual ha provocado, que se produzcan bienes manufacturados en donde se tienen ventajas comparativas respecto a los productos del exterior y que tienen una gran demanda por parte de la población.

A continuación se mencionan las nueve ramas que componen a la industria manufacturera, de acuerdo a la clasificación que de ellas hace el INEGI. Los datos a analizar son sustraídos del cuadro No. 4 y que se demuestra en seguida para su mejor comprensión

³ Guadalupe Huerta Moreno y Luis Kato Maldonado

CUADRO NO 4 TIPOLOGIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMAS 1988-1996.

Rama	Concepto	Coef. De participación del PIB manufacturo			Coef de participación del personal ocupado		
		1988 (A)	1996 (B)	Prom (88-96)	1988 (C)	1996 (D)	Prom (88-96)
	INDUSTRIA MANUFACTURERA	100,0	100,0	3,4	100	100	0,9
	DIVISIÓN I	26,6	26,2	3,3	20,1	20,1	0,9
11	Carnes y lácteo	4,9	5,4	4,5	2,7	3,1	2,3
12	Preparación de frutas y legumbres	0,9	1,1	6,4	1,2	1,8	6
13	Molienda de trigo	3,0	2,4	0,6	3,5	3,5	0,8
14	Molienda de maíz	3,8	3,2	1,6	2,2	2,1	0,4
15	Beneficio y Molienda de café	0,8	0,7	1,4	0,6	0,5	-0,8
16	Azúcar	1,0	1,0	3,6	1,6	1,1	-3,7
17	Aceites y grasas comestibles	0,9	0,8	2,2	0,5	0,3	-3,6
18	Alimentos para animales	0,6	0,4	-0,3	0,4	0,4	2,4
19	Otros productos alimenticios	4,2	4,6	4,5	2,8	3,1	2
20	Bebidas alcoholicas	0,8	0,7	2	0,3	0,3	-1,3
21	Cerveza y Malta	1,8	2,0	4,4	0,7	0,6	-0,8
22	Refrescos y aguas	2,8	2,9	3,9	2,9	3	1,3
23	Tabaco	1,2	0,9	1,1	0,7	0,3	-6,6
	DIVISIÓN II	9,8	8,7	2,1	17,2	16,7	0,5
24	Hilados y tejidos de fibras blancas	2,7	1,8	1,2	3,7	2,7	2,4
25	Hilados y tejidos de fibras duras	0,2	0,2	1,4	0,5	0,4	-0,5
26	Otras industrias textiles	1,5	1,8	5,7	2,2	2,5	2,1
27	Prendas de vestir	3,4	3,4	3,5	7,2	8,4	2,6
28	Cuero y calzado	1,9	1,5	0,7	3,7	2,7	-2,6
	DIVISIÓN III	4,0	3,0	0,1	5,6	4,5	-1,6
29	Aserraderos, triplay y tableros	1,5	0,8	-3,1	2,5	1,5	-4,2
30	Otros productos de madera y corcho	2,5	2,1	1,8	3,1	2,9	0,1
	DIVISIÓN IV	5,1	4,5	2,1	5,5	5,2	0,2
31	Papel y cartón	2,1	2,2	3,9	1,8	1,7	0,4
32	Imorentas y editoriales	3,0	2,4	0,7	3,7	3,5	0,1
	DIVISIÓN V	17,0	15,9	2,6	12,2	11,1	-0,1
33	Petróleo y derivados	2,4	2,0	1,1	1,8	1	-4,8
34	Petroquímica básica	1,0	0,9	2,1	0,7	0,3	-7,6
35	Química básica	1,8	1,7	2,6	0,9	0,6	-4,5
36	Fertilizantes	0,3	0,3	0,2	0,4	0,2	-7,1
37	Resinas sintéticas y fibras químicas	1,5	1,5	3,2	0,9	0,7	-2
38	Productos farmacéuticos	2,9	2,9	3,4	1,4	1,2	-0,3
39	Jabones, detergentes y cosméticos	1,9	1,8	3,1	1	1	0,2
40	Otros productos químicos	1,8	1,8	3,1	1,2	1,2	0,9
41	Productos de hule	1,1	0,9	1,5	1,1	1	0,2
42	Artículos de plásticos	2,2	2,1	2,9	2,9	3,9	4,4
	DIVISIÓN VI	7,8	7,3	2,6	5,2	4,5	-0,8
43	Vidrio y productos de vidrio	1,5	1,7	4,6	1,1	1	-0,3
44	Cemento hidraulico	2,0	1,8	2,1	0,5	0,3	-6,9
45	Produc a base de min. No metálicos	4,3	3,8	2,1	3,5	3,2	-0,2
	DIVISIÓN VII	5,0	5,3	4,1	3,4	1,7	-6,6
46	Industrias básicas de hierro y acero	3,3	3,8	5,3	2,7	1	-9,2
47	Ind. Básica de metales no ferrosos	1,7	1,4	1,5	0,7	0,7	-0,01
	DIVISIÓN VIII	22,3	26,3	5,3	28,5	32,5	2,4
48	Muebles metálicos	0,4	0,3	-0,1	0,6	0,6	2
49	Productos metálicos estructurales	0,9	0,8	1,6	1,8	1,4	-1,3
50	Otros prod Metálicos, exc Maquin	2,8	2,9	3,7	3,2	3,3	1,5
51	Maquinaria y equipo no eléctrico	2,5	2,2	1,6	3,7	3	-1,6
52	Maquinaria y aparatos eléctricos	1,5	1,7	4,9	2,1	2,4	2,6
53	Aparatos eléctrico-domésticos	0,8	0,9	5,4	0,9	1,2	4,5
54	Equipos y aparatos electrónicos	2,4	3,8	8,7	5,2	6,9	4,1
55	Equipos y aparatos eléctricos	1,7	1,5	2,1	2,3	2,6	2,3

Continuación del cuadro 4

56	Vehículos automotores	3,1	5,9	11,3	1,4	1,3	0,9
57	Carrocerías, motores, partes y Accesorios p Vehículos automotores	5,6	5,8	3,9	5,8	8,7	5,5
58	Equipo y material de transporte	0,6	0,5	1,1	1,6	0,9	-5,6
	DIVISIÓN IX	2,5	5,0	5	2,3	3,8	6,7
59	Otras industria manufactureras	2,5	5,0	5	2,3	3,8	6,7

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, SCNM, 1997, T-II

Nota: A) coeficiente de participación en el PIB manufacturero 1988,

B) coeficiente de participación para 1996

C) Coeficiente de participación del Per Ocup. Para 1988,

D) Coeficiente de participación del Per Ocup Para 1996

De acuerdo a la clasificación que hace el INEGI sobre la industria manufacturera, se conforma por 9 divisiones, a las cuales pertenecen 49 ramas, tal y como se presentan en el cuadro 4.

Como puede apreciarse en el cuadro 5 la mayoría de las divisiones muestran una disminución en su coeficiente de participación sobre el PIB total de la industria manufacturera. Sin embargo, mantienen un crecimiento promedio positivo de 1988 a 1996, ya que algunas ramas han avanzado en su participación. Véase en el siguiente cuadro las ramas con un crecimiento positivo.

Cuadro No. 5. RAMAS QUE HAN AVANZADO EN SU PARTICIPACIÓN

		1988	1996	promedio
11	Carnes y lácteo	4,9	5,4	4,6
12	Preparación de frutas y legumbres	0,9	1,1	6,4
19	Otros productos alimenticios	4,2	4,6	4,5
21	Cerveza y Malta	1,8	2,0	4,4
22	Refrescos y aguas	2,8	2,9	3,9
26	Otras industrias textiles	1,5	1,8	5,7
31	Papel y cartón	2,1	2,2	3,9
43	Vidrio y productos de vidrio	1,5	1,7	4,6
46	Industrias básicas de hierro y acero	3,3	3,8	5,3
50	Otros prod Metálicos, exc. Maquinaria	2,8	2,9	3,7
52	Maquinaria y aparatos eléctricos	1,5	1,7	4,9
53	Aparatos eléctrico-domésticos	0,8	0,9	5,4
54	Equipos y aparatos electrónicos	2,4	3,8	8,7
56	Vehículos automotores	3,1	5,9	11,3
57	Carrocerías, motores, partes y Accesorios p Vehículos automotores	5,6	5,8	3,9
59	Otras industria manufactureras	2,5	5,0	5

Fuente: cuadro 4.

Como puede apreciarse solo 16 ramas han logrado incrementar su participación, todas las restantes (a excepción de las siguientes ramas, que se han mantenido constantes: Azúcar, Hilados y tejidos de fibras duras, Prendas de vestir, Fertilizantes, Resinas sintéticas y fibra químicas, Productos farmacéuticos y otros productos químicos), han disminuido su

participación, entre las más afectadas se encuentran: hilados y tejidos de fibras blancas, Aserraderos, triplay y tableros, Imprenta y editoriales, y productos a base de minerales no metálicos.

Respecto al personal ocupado la situación se torna más difícil, ya que solo 13 ramas han incrementado su participación en el total del empleo manufacturero Véase el siguiente cuadro.

CUADRO No 6 RAMAS QUE INCREMENTARON SU PARTICIP. EN EL EMPLEO

		1988	1996	promedio
11	Carnes y lácteo	2,7	3,1	2,3
12	Preparación de frutas y legumbres	1,2	1,8	6
19	Otros productos alimenticios	2,8	3,1	2
22	Refrescos y aguas	2,9	3,0	1,3
26	Otras industrias textiles	2,2	2,5	2,1
27	Prendas de vestir	7,2	8,4	2,6
42	Artículos de plásticos	2,9	3,9	4,4
50	Otros prod. Metálicos, exc Maquinaria	3,2	3,3	1,5
52	Maquinaria y aparatos eléctricos	2,1	2,4	2,6
53	Aparatos eléctrico-domésticos	0,9	1,2	4,5
54	Equipos y aparatos electrónicos	5,2	6,9	4,1
55	Equipos y aparatos eléctricos	2,3	2,6	2,3
57	Carrocerías, motores, partes y Accesorios p. Vehículos automotores	5,6	8,7	5,5
59	Otras industria manufactureras	2,3	3,8	6,7

Fuente: Cuadro 4

Las siguientes ramas que se presentan a continuación, se han mantenido constantes en su participación.

CUADRO No 7 RAMAS CONSTANTES EN SU PARTICION. EN EL EMPLEO

		1988	1996	promedio
13	Molienda de trigo	3,5	3,5	0,8
18	Alimentos para animales	0,4	0,4	2,4
20	Bebidas alcohólicas	0,3	0,3	-1,3
39	Jabones, detergentes y cosméticos	1,0	1,0	0,2
40	Otros productos químicos	1,2	1,2	0,9
47	Ind. Básica de metales no ferrosos	0,7	0,7	-1,01
48	Muebles metálicos	0,6	0,6	2

Fuente: cuadro 4.

Todas las restantes han disminuido su participación y se debe a los siguientes factores: Con la apertura comercial los empresarios se vieron obligados a integrar un proceso de reconversión apoyado en la incorporación masiva de maquinaria y equipo ahorrador de mano de obra. Esto llevó a que las cadenas productivas resintieran el cambio en las pautas de operación de las empresas reconvertidas, de modo que estas recurrieron crecientemente a insumos de origen externo en lugar del interno. Además la condición económica que ha

prevalecido a partir de la apertura de los mercados ha hecho que el financiamiento, adquisición de tecnología de punta, se torne desfavorable para la MPYMI.

Dentro de la industria manufacturera, la pequeña y mediana empresa, en contraste con la grandes empresas, han encontrado enormes obstáculos para adaptarse al nuevo entorno, por lo cual la apertura ha provocado quiebras masivas en aquellas ramas como la textil, cuero y calzado, hilados y tejidos de fibras blancas y fibras duras.

Las ramas que han avanzado en su participación en el empleo con tasas más altas, son aquellas que se dedican a actividades de maquila y que se ubican principalmente en la frontera con los Estados Unidos, además, de su estructura oligopólica (Rivera 1988. P 66), entre ellas cabe destacar a la industria de vehículos automotores, equipos y aparatos electrónicos, hierro y acero, aparatos electro-domésticos, entre otras.

Por otra parte son intensivas en tecnología, además de que hacen gastos de investigación y desarrollo, cuentan con un alto coeficiente de exportación y una asociación más estrecha con el capital extranjero (Rivera 1988, p 68.).

1.4 Problemas de la industria manufacturera.

Las industrias de transformación de México se enfrentan a muy diversos problemas de carácter geoeconómico para lograr su sano desarrollo. A continuación se resumen algunos de ellos:

1.- El bajo nivel general de vida de la población, impone restricciones a la producción de diversos artículos que no encuentran mercado inmediato para su venta y obligan a muchas fábricas a que trabajen en un 50 o 60% de su capacidad.⁴ Algunas mercancías se destinan a reducidos sectores que disponen de altos ingresos.

2.- Los capitalistas nacionales no tienen, en muchos casos, la audacia necesaria para invertir en particular en las industrias pesadas, que no les rinden beneficios inmediatos, pero que son indispensables para la situación futura del país, pues contribuirán a la más rápida independencia de nuestra economía con respecto a muchos productos que hoy deben de importarse del exterior. En este caso hemos retrocedido debido al establecimiento de la política neoliberal. Por otra parte, la iniciativa privada no impulsa con rigor diversos renglones del desarrollo industrial, menos aún en las regiones alejadas de los grandes mercados de ventas.

3.- La reciente importancia del capital extranjero y de poderosas empresas transnacionales crean condiciones de competencia altamente lesiva para las fábricas mexicanas que trabajan en menor cuantía, obligando a muchas de ellas a cerrar sus puertas o a vender sus negocios a esos grandes consorcios.

⁴ Revista Expansión. Febrero de 1997.

4.- Esto último depende del grado de modernización de la maquinaria fabril, que sobretudo en la industria textil plantea la necesidad de fuertes inversiones para evitar una crisis permanente. También es muy costoso disponer de tecnología moderna y, por otro lado, la mano de obra requiere de una preparación, ya que nuestro país no ha tenido una tradición industrial prolongada.

5.- Falta de planeación de la industria ha sido la causa de esa excesiva concentración de establecimientos en pocas regiones, de la que hemos hablado antes. Este fenómeno no sólo trae consecuencias deformadas en la localización y, en general en la economía, sino, que al mismo tiempo, implica problemas cada vez mayores para las propias empresas ya establecidas en el D.F., México, Nuevo León, debido a la necesidad de disponer de crecientes cantidades de agua, energía eléctrica y materias primas. Las vías de comunicación se congestionan en las grandes ciudades y alrededor de ellas; los mercados inmediatos se saturan y el valor de los terrenos y materiales de construcción sube en forma estratosférica. Muchas industrias trabajan sólo para el mercado regional, en tanto que otras lo hacen para el amplio mercado nacional, por lo que falta integración entre empresas y ramas diversas. Muchos recursos naturales se utilizan irracionalmente y, además, las fuentes de materias primas, en ocasiones, se encuentran situadas muy lejos de la fábricas y del mercado, lo que conduce a pérdidas importantes por el concepto de transporte. También sucede el fenómeno contrario, o sea que las industrias de Nuevo León o del centro no pueden satisfacer adecuadamente las necesidades de amplios núcleos de población en el noroeste, el sur o Yucatán, que se encuentran muy alejadas de esas regiones industriales. De ahí se derivan dos problemas: por un lado de las llamadas “zonas libres” en Sonora y Baja California, lo cual facilita la importación en gran escala de productos de los Estados Unidos y, por otro lado, el contrabando que aumenta y perjudica a la industria nacional.

Algunas regiones del país no conocen la industria moderna y su escaso desarrollo les impide también constituirse en mercados importantes de consumo, reduciéndose a una producción artesanal.

6.- En general, a la condición de subdesarrollo de México, se debe la creación de una estructura industrial deformada, con mayor importancia en la utilización de la mano de obra por parte de la industria ligera y de consumo interno en vez de aprovecharse esa mano de obra barata para competir en los mercados internacionales, cuando menos en los más accesibles en E.E.U.U., América Latina, Asia y Africa. Para lograr este objetivo, es menester perfeccionar la calidad de los productos industriales mexicanos y poseer una flota mercante moderna.

7.- Desgraciadamente, existen todavía graves problemas para asegurar el transporte rápido y eficaz de materias primas y de la producción, pues en algunas regiones no existen vías férreas y las carreteras, al mismo tiempo que facilitan el movimiento de mercancías ligeras, contribuyen a aumentar el costo del transporte de materiales pesados y que se utilizan en abundancia. Los principales mercados se encuentran muy lejos de algunas regiones productoras; por ejemplo de Sonora, Chiapas y Yucatán.

Si existe, también, un desarrollo disparado de las ramas industriales, ya que algunas de ellas como la siderúrgica, la química, la alimenticia, sostienen un alto ritmo de crecimiento anual en la producción, en tanto que otras -la textil entre ellas-, no pueden alcanzar en todos los casos su nivel máximo de rendimiento. Hace mucho tiempo que la industria textil está en crisis por la mayor participación y duración de las fibras sintéticas y la reducción de la capacidad de consumo de la población.

El país necesita aún importar materias primas o productos acabados, en virtud de que las empresas actuales no bastan para satisfacer las crecientes necesidades nacionales en artículos de industrias pesadas.

El crecimiento de la inversión del capital procedente del exterior, tanto en el comercio como en la industria (incluso en la forma de industria maquiladoras instalada en la faja fronteriza con los estados unidos) patentiza la urgencia de expedir una ley de control de la inversiones extranjeras para que estas no sólo se concentren en el sector especulativo o en las ramas con mayores ventajas de producción. Pero la aplicación de la política neoliberal y el TLC lo impiden.

El conjunto de las grandes empresas tiene una balanza comercial desfavorable, importan más de lo que exportan, es una demanda de la industria manufacturera.

La falta de planeación y las condiciones generales de subdesarrollo, entorpecen el adecuado y armónico crecimiento industrial del país, tanto en sus aspectos de localización regional, como en la de índole estructural, y en el tipo de ramas que predomina es tan importante para el desarrollo económico para los próximos años.

Cabe mencionar que en el periodo de Miguel de la Madrid se sufrió la mayor inflación en la historia de México, se liberalizó la entrada de productos extranjeros y ocasionó que se desintegrara la planta productiva nacional.

1.5 Número de empresas y personal ocupado.

Para analizar esta sección retomaré, a mi criterio, tres puntos fundamentales: 1) la trascendencia del No. de empresas, 2) la evolución del personal ocupado y, 3) los efectos de la crisis hacia este sector.

1) La trascendencia del número de empresas.

De acuerdo al cuadro No. 8, de 1982 a 1996 la participación de la micro, pequeña y mediana industria ha desempeñado un papel importante dado el número de establecimientos con que cuenta este estrato. Esto es, representan alrededor del 98% del total de empresas que existen en el sector industrial manufacturero, lo cual nos demuestra el grado de importancia que representa para el país. Este subsector había mantenido una tasa de crecimiento promedio anual de alrededor del 5% en el número de establecimientos hasta 1992, ya que es en este año en que alcanzó un máximo de 124,638 establecimientos,

iniciando un descenso a partir de 1993, lo cual culminó en 1995 con una caída cercana al 10% respecto a 1992. Más aun, los datos proporcionados por SECOFI (hasta abril de 1997), nos muestran que aún no se alcanza el nivel de establecimientos que se tenía en 1992 y sólo se tienen 117,009 lo cual refleja que este subsector no se ha recuperado desde el inicio de la crisis de 1995. Lo cual se entiende por la falta de financiamiento para el sector. Es más barato mantener el empleo en la MPYMI que funcionan con un financiamiento adecuado, que a una gran empresa que cuenta con tecnología de punta.

CUADRO 8
ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(porcentajes)

ESTABLECIMIENTOS						
AÑOS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	MPYMI	GRANDE	T. NAL
1982	77,60	14,50	2,90	98,00	2,00	100,00
1983	77,62	17,55	2,86	98,00	2,00	100,00
1984	76,45	18,45	2,99	97,89	2,11	100,00
1985	76,07	16,68	3,09	97,84	2,16	100,00
1986	77,07	18,06	2,88	98,02	1,98	100,00
1987	77,67	17,51	2,85	98,04	1,96	100,00
1988	77,11	17,80	2,96	97,87	2,13	100,00
1989	77,38	17,39	3,05	97,83	2,17	100,00
1990	78,51	16,70	2,77	97,97	2,03	100,00
1991	79,27	16,12	2,67	98,07	1,43	100,00
1992	79,86	15,66	2,60	98,13	1,97	100,00
1993	80,49	15,11	2,57	98,15	1,85	100,00
1994	80,56	14,85	2,66	98,07	1,93	100,00
1995	81,17	14,18	2,66	98,00	2,00	100,00
1996	79,89	14,97	2,89	97,75	2,25	100,00
PERSONAL OCUPADO						
1982	11,60	24,10	16,20	51,90	48,10	100,00
1983	11,61	24,10	16,15	51,87	48,13	100,00
1984	11,01	24,00	16,06	51,07	48,93	100,00
1985	11,78	23,78	16,25	50,81	49,19	100,00
1986	11,54	24,26	16,18	51,98	48,02	100,00
1987	9,66	20,68	17,02	47,36	52,64	100,00
1988	10,96	22,97	15,85	49,78	50,22	100,00
1989	10,89	22,25	16,12	49,26	50,74	100,00
1990	11,76	22,55	15,66	49,97	50,03	100,00
1991	12,24	22,45	15,56	50,24	49,76	100,00
1992	12,72	22,67	15,62	51,00	49,00	100,00
1993	12,83	22,21	15,73	50,77	49,23	100,00
1994	12,24	20,92	15,72	48,87	51,13	100,00
1995	11,91	19,90	15,60	47,41	52,59	100,00
1996	10,92	19,14	15,30	45,36	54,64	100,00

Fuente. Elaboración Propia con Datos de la SECOFI.
Dirección General de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, y Desarrollo Regional.

2) La evolución del personal ocupado.

En base al cuadro No 8, el personal ocupado en la Micro, Pequeña y Mediana Industria representó alrededor del 49% en promedio, de 1982 a 1996, lo cual hace notar que representa una alternativa para las personas que se incorporan a la edad de trabajar. Como puede apreciarse, el mayor número de empleos lo proporciona el estrato de la micro y pequeña industria.

Al igual, que a los establecimientos, el personal ocupado alcanzó un máximo en 1991, con un total de 1'693,486 plazas, iniciando un descenso a partir de 1992 y reflejándose de una manera mas drástica en 1995 con una disminución de alrededor del 14% respecto a 1991, y es claro de notar, ya que al disminuir el número de establecimientos aparece una disminución de empleos. Cabe mencionar que todo esto no sucedió con la gran empresa ya que a pesar de tener un comportamiento diferente en el número de establecimientos, éstas han incrementado su personal ocupado en un 4.27% en promedio de 1982 a 1996. Es decir, en la MPYMI y en la gran empresa ha existido una evolución irregular por ramas. Lo único real es la disminución en el empleo.

3) Los efectos de las crisis económicas hacia este subsector.

A pesar de inestable periodo (1982-1986) –se califica a este periodo como de crecimiento cero-, el número de establecimientos se incrementó moderadamente, al igual que el número de personal ocupado. No así, para la gran industria, ya que en 1983 y 1986 estas sufrieron bajas respecto a su año anterior. Esto nos da una muestra que la gente que quedó desempleada o formó su propia empresa o se incorporó al subsector. Para 1995, la crisis económica no tuvo el mismo efecto - como ya se demostró anteriormente en esta misma sección-, ya que mientras el subsector disminuía el número de establecimientos y el personal ocupado, las grandes empresas intensificaron su proceso de producción y competir en calidad y precio frente a los productos importados y, además, incrementar su participación en el exterior. Esto nos demuestra que dada la capacidad con que cuentan estas empresas, en época de crisis no resienten tanto la contracción del mercado interno, ya que cuentan con otras vías (exportar, disminuir su personal ocupado, modernizar su planta industrial, adquirir tecnología de punta, etc.), para compensar dicho efecto. Ante este problema, para ciertas ramas de la industria manufacturera (industria automotriz, materiales eléctricos, equipos de transporte, etc.), han implementado el proceso de subcontratación, mediante el cual las empresas pequeñas estarán encargadas de elaborar ciertas partes del producto final. Gracias a esto, muchas pequeñas empresas han subsistido y siguen proporcionando los empleos que se demandan año tras año por parte de la sociedad. Cabe destacar, que estas empresas se han integrado gracias al apoyo que le brindan las grandes empresas (principalmente las extranjeras), en tecnología y capacitación.

1.6 Características particulares de la MPYMI

En México, el sector de las micro y pequeñas empresas ha crecido de modo considerable desde principios del decenio de los ochenta, contribuyendo en mayor medida a la creación de nuevos empleos que la gran industria, ya que ésta es intensiva en el uso de capital.

A continuación se muestra la clasificación que hace respecto a este sector la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para 1996.

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES
MICRO	DE 1 A 15	\$ 2'000.000,00
PEQUEÑA	DE 16 A 100	\$ 20'000.000,00
MEDIANA	DE 101 A 250	\$ 47'000.000,00

De acuerdo a la clasificación, esta se define en base al número de empleados y por las ventas anuales de cada empresa.

Las características que en seguida se mencionan, tienen como fin, saber el porqué de la existencia de éstas en el sistema productivo.

- 1.- Mantienen un amplio potencial para generar empleos a costos relativamente bajos;
- 2.- Aprovechan, principalmente, materia prima local;
- 3.- Participan en todos los sectores de la industria manufacturera;
- 4.- Ayudan a la canalización de ahorro familiar hacia actividades productivas;
- 5.- En su mayoría producen bienes prioritarios y de consumo inmediato;
- 6.- No mantienen dependencia con el exterior;
- 7.- Tienden a adaptarse a la región;
- 8.- Por lo regular utilizan maquinaria y equipo de origen nacional;
- 9.- Mantienen un bajo consumo de energía;
- 10.- Están tan dispersas en el territorio como lo está la población;
- 11.- Representan una fuente de ingresos para las familias;
- 12.- Proporcionan entrenamiento laboral y habilidades empresariales, etc.

1.7 Principales problemas de la MPYMI

A continuación se describen los principales problemas comunes a las MPYMI. La caracterización muestran que son un sector muy distinto al de las grandes empresas.

COMPRAS.- por la reducida escala y la eventualidad de sus adquisiciones de insumos, no tienen los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones.

ADMINISTRACION.- En general, ignoran las técnicas modernas de organización, gestión y contabilidad. Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad y operan informalmente, con lo que evaden al fisco.

DUEÑOS.- A menudo el empresario constituye el núcleo de la empresa, pues suele tener una preparación mejor (profesional, experiencia laboral, capacidad de negociación, etc.), que el resto del personal. Se encarga de la administración, y decide las estrategias empresariales. Por su posición, además, el empresario puede tomar la iniciativa en cuanto a los cambios y adaptaciones en los equipos y procesos de producción, la compra de nueva tecnología y el desarrollo de un nuevo producto. Por otra parte se les puede considerar como aquellas personas que elaboran todo, dado que lo mismo que realizan un trámite, que compran un insumo, visitan un cliente o reparan una máquina.⁵ Los cuales con un poco de ayuda técnica podrían mejorar su posición.

DISEÑO.- Es común que sus diseños no se ciñan a las normas de calidad ni los someten a certificación.

CREDITO.- Para la MPYMI el crédito es casi inalcanzable, las tasas de interés son muy altas y no se les considera sujetos de crédito porque carecen de garantías que exigen los bancos, además de que se topan con graves dificultades para realizar los trámites. En este caso los fondos pueden modificar sus reglamentos a estas circunstancias, ya que como se verá más adelante (capítulo 4), los créditos se otorgan de acuerdo a las tasas prevalecientes en el mercado por lo que se requiere de una mayor penetración por parte de la banca de desarrollo, para que los créditos de los fondos deban ser a tasas más bajas.

PRODUCCION.- Sus máquinas, equipos y herramientas son en general escasos, además de obsoletos. "puede decirse que emplean tecnología caduca y carecen de información sobre las novedades disponibles".⁶ En este caso Nafin cuenta con un programa, pero no ha tenido la penetración necesaria.

PRODUCTIVIDAD.- Por lo regular, el personal que labora en estas empresas es inestable y carece de calificación, recibe bajas remuneraciones, lo cual lo conduce a una productividad baja. Es también un terreno en que se puede instrumentar un apoyo y mejorar productivamente por parte de la banca de desarrollo.

⁵ Véase a Pedro Tello Villagran. La pequeña mayoría, reflexiones .

⁶ Véase a Ricardo Luna y Ricardo Tirado

Si, además a los anteriores problemas, agregamos los siguientes:

- Falta de clientes o contracción del mercado,
- Falta de recursos económicos;
- Bajas ganancias;
- Problemas con las autoridades;
- Competencia excesiva;
- Problemas con sus trabajadores;
- No le pagan a tiempo los clientes.
- altos impuestos.

Nos damos cuenta de que individualmente se trata de un sector con pocas posibilidades de sobrevivencia, dada la inestabilidad económica que continuamente se vive en el país o al menos, que se crea una política encaminada específicamente hacia este estrato por parte del Gobierno, cámaras empresariales e instituciones encargadas de fomentar este sector, y que se crea un colchón económico que amortigue las épocas críticas; puede que al paso de algunos años la situación de este sector mejore, aunque las señales son que la situación se agrava cada vez más.

capítulo II

La política industrial actual

2.1 Política Industrial del Gobierno Federal hacia el sector.

La política de crédito y financiamiento solo son uno de los campos en que interviene el Gobierno Federal. Ha canalizado su política de fomento a través de los bancos de desarrollo con que cuenta en la actualidad, estos son los siguientes: Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural, Banco Nacional de Comercio Interior y el Banco Nacional del Ejército, de la Fuerza Aérea y la Armada. Estos han sido los principales actores en el fomento al desarrollo económico del país. Se mencionan dada la importancia y relación que guardan entre sí, en el desarrollo de los sectores productivos, ya que de alguna manera todos apoyan directa o indirectamente en el desarrollo industrial del país, el cual, se tratará en seguida.

La industrialización de México hasta 1982, se había caracterizado por un crecimiento favorable en las actividades manufactureras, sin embargo, “los avances se habían limitado debido a las deficiencias estructurales del aparato industrial.”⁷ Dado que se venía rezagando la producción de bienes básicos, que si bien, es cierto, se producían pero resultaban insuficientes para satisfacer las necesidades esenciales de la población que crecía a tasas elevadas. Por otra parte, se había dinamizado el crecimiento de otras ramas menos vinculadas a la producción de bienes básicos – principalmente servicios -. Durante el periodo de López Portillo se formularon diversos programas nacionales de apoyo con la finalidad de incentivar a la industria (principalmente la energética), lo que hace que la economía comenzara a ser dependiente de estos recursos, lo cual se reflejaba en un desequilibrio externo a través de dos problemas: el retroceso en la sustitución de importaciones, es decir, se inicia un incremento en las importaciones en bienes de consumo manufacturados, lo cual desalienta la producción interna; y por otra parte la monoexportación; se pensaba que con la exportación de petróleo, el país obtendría recursos suficientes para financiar las compras de productos de manufactura realizados en el exterior, por lo que empezó a descuidarse la industria nacional. En cambio, el rápido crecimiento de la demanda agregada respecto al de la oferta; la sobrevaluación del tipo de cambio que, al actuar sobre un aparato productivo con serias desarticulaciones, presionaron sobre el alza en los precios, acelerando las importaciones y restringiendo las exportaciones, lo que finalmente desencadenó en la crisis del 82.

Se alentó poco la producción de bienes de consumo, lo cual dificultó los avances en la productividad, la falta de estos productos en el mercado interno hacía al país más dependiente con el exterior. En contraste, la relativa desprotección de los bienes de capital e insumos estratégicos desalentó su producción, y por ello no se propició que se sustituyera este tipo de bienes.

⁷ Véase el PND 1983-1988, Gobierno de la República.

De lo anterior, puede apreciarse que hasta 1982, la producción industrial había caído en un marco de dependencia con el exterior y de escasa competencia nacional e internacional, en un proceso de industrialización centrado en la sustitución de bienes de consumo, que se hizo extensivo sólo a algunos bienes intermedios y de capital de escasa contribución a la integración de las cadenas de producción y, que se concentró en unas cuantas regiones del país.

A partir de 1983, dada la crisis a la cual había llevado a cabo la mala aplicación de la política económica, se implementa un nuevo modelo de crecimiento, sustentado en la teoría del liberalismo económico, para tratar de remediar los daños que la crisis había generado. Este modelo, llamado en la actualidad "neoliberal" implementado en México, lo podemos dividir en dos etapas: la primera de 1983-1987, y la segunda de 1988-1994.

En el primer periodo se diseñaron una serie de mecanismos para fomentar a la industria, - los cuales no tuvieron el efecto esperado, dada la recesión de la economía -, de las cuales solo algunas empresas salieron favorecidas - principalmente las empresas exportadoras, que por lo regular cuentan con capital extranjero-, ya que la mayoría se encontraba con problemas de liquidez y una escasez de demanda principalmente.

Este fue el motivo principal por lo que a la llegada del gobierno de Miguel de la Madrid, se plantean los siguientes propósitos; se propone defender la planta productiva en el corto plazo -que había sido dañada por la crisis -, mantener el empleo y simultáneamente avanzar en el cambio estructural para su integración a nivel nacional y su vinculación eficiente con el exterior.⁸

Las orientaciones estratégicas eran: a) desarrollar la oferta de bienes básicos, b) fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración nacional, c) vincular la oferta industrial con el exterior; impulsando las ramas con capacidad de generación de divisas, d) crear una base tecnológica propia para la independencia económica nacional, y e) finalmente, disminuir las empresas paraestatales que fueran ineficientes y, permitirle al sector privado que formara su propia iniciativa. Todos estos problemas llevaron a efectuar en base a estas estrategias modificaciones a las políticas que habían prevalecido en el ámbito de industrialización y de comercio exterior.

A continuación se mencionan algunas de ellas, con la finalidad de dar a notar el cambio estructural que se había puesto en marcha.

⁸ Véase PND, 1983-1988

Política de fomento a la industria

La política de financiamiento a la industria constituye un elemento fundamental de fomento, dadas las limitaciones para acceder al crédito externo y la ineficiencia y altos costos del crédito interno. Es por eso que el gobierno buscó reducir los niveles de concentración de la inversión y mejorar la participación de las empresas medianas y pequeñas en la integración de la producción industrial. A ello contribuyó una política de concesión de crédito más acorde con los lapsos de maduración de la inversión y que distinguió entre recursos para consolidar proyectos y los que se otorgaron para capital trabajo.

Política de protección y comercio exterior.

Se inició por establecer un nivel efectivo de protección que sería diferenciado entre ramas y sectores, principalmente a través de aranceles para bienes de consumo y de controles para bienes intermedios y de capital seleccionados. Cabe mencionar que esta política duró poco tiempo, dado que con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, este tipo de políticas tiende a desaparecer, al grado tal de que en 1993 se firma un tratado de libre comercio (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá. En éste, se acuerda la eliminación de controles y aranceles paulatinamente a todos los productos comercializables entre estos países, esto, con la finalidad de permitir un flujo eficiente de mercancías entre ambos países.

Política arancelaria

En un principio, la política arancelaria trató de fomentar las exportaciones mediante la reducción o eliminación del arancel; a mediano y largo plazo se trató de evitar las discriminaciones inter e intra sectoriales y la política se estableció de acuerdo a las condiciones cambiantes con objeto de apoyar al sector exportador y promover su competitividad y eficiencia.

Negociaciones comerciales internacionales

Se buscó que los convenios bilaterales y multilaterales con los países de la región, en materia de comercio exterior constituyeran un medio para complementar su producción industrial. En el ámbito de las negociaciones bilaterales se proponían acuerdos de cooperación global a mediano plazo, que incluyera financiamiento, tecnología, coinversiones y comercialización, ya que en este caso, es muy difícil que las empresas extranjeras cedan tecnología de punta hacia los países subdesarrollados, dado que estarían afectando a su propio mercado.

Política de fomento a la pequeña y mediana empresa.

La política de fomento para estas empresas enfatizó la canalización de los beneficios a través de formas de cooperación y organización sin que ellas perdiesen su individualidad, tales como: bolsas de subcontratación, uniones de crédito y centros de adquisición de materias primas en común, facilitando el cumplimiento de la multiplicidad de trámites burocráticos.

Lo mencionado anteriormente, se refiere a la política industrial que implementó el presidente Miguel de la Madrid durante su sexenio 1983-1988. Es decir, la primera etapa del modelo neoliberal.

En la segunda etapa se trató de recuperar el crecimiento económico pero sólo se logró de manera parcial y débil dado que las políticas macroeconómicas se orientaron con mayor fuerza hacia el sector externo: liberalización del comercio, facilidad para la inversión extranjera, entre otras.⁹

La política de industria se orientó a promover la modernización del aparato productivo, para elevar la eficiencia y productividad. Se trata pues, de consolidar la participación de los particulares en la economía y de crear las condiciones que permitan a la inversión privada constituirse en un motor de desarrollo industrial.

Para tales objetivos se pusieron en marcha las siguientes acciones:

- Alentar la inversión privada tanto nacional como extranjera mediante una política económica certera y clara, y adecuar el marco tributario a los competitivos a nivel internacional;
- Propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional a través de la protección de la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la vinculación eficaz de la oferta de tecnología nacional a las demandas de los diversos sectores productivos;
- Asegurar la canalización eficiente de crédito para el sector exportador;
- Utilizar negociaciones bilaterales para asegurar permanentemente el acceso a los mercados externos;
- Proporcionar financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la banca de desarrollo;
- La ampliación de la oferta y de la demanda en la asignación de los recursos; y
- La restricción del papel del Estado, y el establecimiento de un entorno favorable al desenvolvimiento de las empresas - principalmente extranjeras - caracterizado por la estabilidad macroeconómica y un alto grado de competencia en los mercados de bienes y factores.

Como puede observarse, los objetivos en política industrial, para esta segunda etapa, se han dirigido a corregir principalmente supuestas anomalías cometidas en el período de sustitución de importaciones, ya que según los actuales dirigentes de la política económica

⁹ Ifigenia Martínez, "La Estructura Industrial de México", en economía y democracia...

el culpable de dicha desarticulación fue la alta intervención del Estado en la economía, financiado con recursos provenientes de la deuda externa. Ante esta situación cabe señalar que en la actualidad el dejar a la economía a las libres fuerzas del mercado, no ha funcionado tal como se esperaba, ya que esta política sólo ha ocasionado crisis recurrentes y cada vez con mayor profundidad, en donde los más afectados han sido la clase trabajadora, ya que se presentan cierres de empresas (principalmente las micro y pequeñas), provocando una elevada tasa de desempleo, además, la pérdida de poder adquisitivo de los salarios acrecienta cada vez más el índice de pobreza en todo el país. Ahora, es cierto que se han sentado las bases para un cambio estructural, pero estas medidas no han sido llevadas a cabo tal como se plasma en los documentos, ya que no es posible hacer competitiva a una industria que no cuenta, en su mayoría, con: maquinaria propia, facilidades de crédito, redes de distribución, etc. Si ha esto le sumamos la apertura comercial, en donde nuestra industria (en su mayoría pequeñas y medianas empresas), tienen que competir con grandes monopolios extranjeros y que además cuentan con todas las facilidades financieras, era de predecir lo que actualmente vivimos. Ante este hecho, es claro notar que muchas empresas han desaparecido dado que no cuentan con los recursos necesarios, lo cual las obliga a salir del mercado y con ello acrecentar aún más el desempleo. Algunas empresas han logrado sobresalir, debido a que se han fusionado con empresas extranjeras, otras han elaborado un gran esfuerzo para modernizarse con recursos propios, y tratar de ser competitivas y eficientes.

Esta política, según la versión oficial, está enfocada a corregir, principalmente los bajos niveles de eficiencia del sector manufacturero, ya que durante el periodo de industrialización sustitutiva, generó distorsiones en los precios relativos y obstaculizó su inserción eficiente en el mercado mundial. Es por eso que se trata de otorgar todos los estímulos y apoyos a las ramas exportadoras, no siendo muy claro para las que no pueden exportar. Así, los nuevos programas sectoriales buscan agilizar la eliminación de trabas y obstáculos institucionales, regulatorios y estructurales, que entorpecen el libre desempeño de las empresas. Todo esto, llevará un periodo bastante considerable, para poder ver uno que otro resultado.

2.2 Importancia de Nafin en el desarrollo industrial del País.

Nafin, como banco de fomento, juega un papel muy importante en el desarrollo económico del país, ya que tiene como base fundamental, el canalizar recursos financieros hacia aquellos sectores en donde la banca comercial no alcanza a cubrir.

En el periodo de crisis de los ochenta, el país sufrió un proceso de desarticulación, lo cual requirió de Nafin una decidida actuación como banca de desarrollo, en esos momentos se enfrentaban numerosos problemas como: la devaluación de la moneda, inflación, contracción del financiamiento externo privado, entre otros, que causaron la desaparición de numerosas empresas. Bajo este contexto, Nafin dedicó recursos y apoyo técnico para la recuperación de aquellas empresas que era necesario conservar, para tratar de preservar la planta productiva y el empleo, y que más adelante continuarían desempeñando un papel

importante dentro de la economía nacional.

Dada la escasez de recursos que enfrentaba la propia institución, muchos proyectos no pudieron llevarse a cabo, debido a que la mayoría de las empresas, no podían cubrir sus adeudos contraídos, lo cual desencadenó finalmente en el problema de la cartera vencida, dificultando la operación eficiente de esta institución, ya que muchos recursos no fueron recuperables.

Para 1989, dada la grave situación de las empresas para seguir operando, Nafin tuvo que readecuar sus funciones y tratar de darle alguna solución a aquellas ramas productivas que habían sido afectadas severamente por la crisis económica.

Se dispuso que Nafin no sólo atendería a la industria, sino también a la rama del comercio y los servicios vinculados directamente con ésta; ofreciendo su apoyo principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa, sectores estratégicos dentro del esquema de desarrollo nacional. Es por eso que se llegó a transformar en banco de 2° piso para que en coordinación con los bancos comerciales y otros intermediarios financieros se ofrezca al empresario en forma eficiente el apoyo integral que se requiere y compartir al mismo tiempo los riesgos que puedan tener las empresas dentro del mercado nacional y/o internacional, con la realización de sus inversiones

2.3 La estrategia de Nafin en el desarrollo industrial

A partir de 1982, con el inicio del nuevo modelo de crecimiento económico, y de acuerdo a la política industrial plasmado en el PND, Nafin tuvo que adaptarse a dicho requerimiento para cumplir cabalmente con lo establecido por el Gobierno Federal.

A continuación, se mencionan los aspectos generales de apoyo a la política industrial que implementó Nafin como institución financiera de desarrollo.

Dada la flexibilidad y capacidad que la distingue, participó desde un principio en el proceso de recuperación y estabilización de la economía, en un entorno de ausencia prácticamente total de financiamiento externo, con el que se había contado desde los años cincuenta - época distinta, con un modelo de crecimiento diferente -, y con mayor intensidad desde la década de los años setenta, en donde se implementa el modelo de desarrollo compartido.

En 1982, se señalan con precisión los objetivos que deberían guiar la labor de fomento de la institución ante la situación adversa: impulso externo a la micro, pequeña y mediana empresa; reconversión y modernización de la industria, que en muchos casos debía estar precedida de una reestructuración financiera; apoyo al desarrollo regional; y fortalecimiento del mercado de capitales.¹⁰

¹⁰ Véase a Nacional Financiera ante el siglo XXI.

Los objetivos mencionados, junto con las funciones básicas de la institución y otras disposiciones innovadoras que actualizan el concepto de banca de desarrollo, quedaron plasmados en la nueva Ley Orgánica de Nacional Financiera, que rige sus actividades desde 1986, a la vez, le fija como objeto social la promoción del ahorro y la inversión, así como la canalización de apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y, en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

Para fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad legalmente, su Ley Orgánica le reserva, entre otros campos, la promoción de:

- Proyectos que atiendan necesidades de distintas zonas del país o que propician el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región;
- Estudios que identifiquen proyectos de inversión prioritarios para inducir su realización entre inversionistas potenciales;
- El desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad;
- El aprovechamiento industrial de los recursos naturales,
- La reconversión industrial y ahora el fomento a la exportación, en el marco de los retos que significa una economía globalizada;
- La inversión de capitales;
- Desarrollo integral del mercado de valores;
- Acciones conjuntas de financiamiento y asistencia, con todos los sectores.

Asimismo, le da la función de desempeñarse como el principal agente financiero del Gobierno Federal, en lo relativo a la negociación, contratación y manejos de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico. Estos créditos externos pueden ser otorgados por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales, así como cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional. Cabe mencionar que esta adecuación no resultó ser eficiente como se esperaba dado que los recursos provenientes del exterior fueron escasos.

2.4 Nafin en el desarrollo regional

Las acciones orientadas al desarrollo regional por parte de Nafin desde su cambio estructural hasta su consolidación, crecimiento y promoción, están enmarcados dentro de un plan estratégico. Este plan trata de superar las debilidades y cumplir con la misión de impulsar al estrato más importante de empresas del país, las micro, pequeñas y medianas.

Los lineamientos de este plan estratégico institucional, considera factores relacionados con las características financieras y económicas de cada una de las entidades federativas, que se traduce en ofertas de productos, esquemas, instrumentos y servicios financieros, apoyos integrales que atiendan, de acuerdo con las prioridades fijadas en el plan estratégico

y bajo las directrices emanadas del consejo de Nafin a las empresas antes mencionadas.

De esta manera, cabe señalar que se han establecido estrategias diferentes para tres grupos de Estados, clasificado de acuerdo con su nivel de desarrollo relativo.

Los lineamientos para cada uno de estos grupos son los siguientes:

a) para los estados de menor desarrollo relativo:

- Impulsar la promoción de los programas de descuento;
- Crear y desarrollar nuevos intermediarios;
- Transformar sucursales bancarias captadoras en colocadoras de recursos;
- Atraer inversiones de Estados más desarrollados;
- Adecuar proyectos exitosos de otras regiones;
- Promover el desarrollo de la infraestructura mediante apoyos en general.

b) Para los estados de desarrollo intermedio.

- Extender los negocios de masividad a los municipios menos atendidos;
- Consolidar la red de distribución de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios;
- Apoyar el desarrollo de bancos regionales complementándolos con negocios de banca de inversión;
- Promover esquemas de inversión interestatal;
- Adecuar proyectos exitosos de otras regiones;
- Desarrollar la infraestructura básica;

c) para los estados de mayor desarrollo relativo:

- Desarrollar negocios de habilidad vinculados con las labores de negocios de ingeniería financiera y de banca de inversión;
- Lograr el aprovechamiento de la estructura bancaria existente;
- Maximizar la penetración en establecimientos industriales;
- Orientar la operación de descuento a las micro y pequeñas empresas, particularmente industriales, y a los programas prioritarios de la institución;

Además de lo anterior, se definió una serie de estrategias generales que son aplicadas en todos los Estados de la república, entre estos destacan los siguientes:

- Intensificar las acciones para promover la asistencia técnica y la capacitación empresarial;
- Impulsar la instrumentación de esquemas de financiamiento novedosos y alternativos en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa;
- Fomentar la asistencia técnica y el financiamiento al sector agropecuario;
- Complementar las acciones de promoción y financiamiento de otros bancos y entidades de fomento;
- Impulsar la formación de alianzas estratégicas entre las empresas;
- Mantener una estrecha relación con los gobiernos estatales para el diseño de estrategias de desarrollo estatal y municipal.

Al respecto, la actividad en este rubro se dirige a buscar un desarrollo regional mas equilibrado mediante la aplicación de acciones específicas que permitan generar una mayor actividad económica en los Estados de menor desarrollo económico de la República.

Así, en este nuevo esquema, Nacional Financiera trabaja con toda la banca comercial y con otros intermediarios financieros en forma coordinada y complementaria. Hasta 1994 tenía registrada a 141 entidades de fomento, 59 arrendadoras, 56 empresas de factoraje y 140 uniones de crédito; en conjunto, esto le permite contar con más de 5000 ventanillas de atención para los acreditados en todo el país.¹¹

Actualmente la institución cuenta con 9 direcciones regionales con lo que se trata de facilitar la descentralización y la participación activa de las unidades económicas con los esfuerzos de fomento integral que ofrece Nafin. Estas 9 direcciones regionales se ubican en Toluca, Puebla, Guadalajara, Monterrey, Hermosillo, Mérida, León, Chihuahua y el D.F., y de ellas depende un número determinado de oficinas en los estados, de acuerdo con la operatividad que cada una de ellas requiere llevar a cabo en el ámbito geográfico asignado.

2.5 Nafin en el desarrollo de los mercados financieros

A menudo la pequeña empresa es incapaz de generar por sí misma proyectos financieros o de mercado que justifiquen sus necesidades crediticias. A su vez, los distintos intermediarios financieros con frecuencia no están preparados para identificar o evaluar este tipo de proyectos. En estas condiciones las empresas pequeñas no pueden ser respaldadas financieramente por la imposibilidad de presentar proyectos sólidos o de satisfacer los requisitos bancarios.

Romper las inercias y superar los obstáculos que producen las imperfecciones de los mercados, obliga a Nacional Financiera, como banca de desarrollo de 2º piso, a inducir a los intermediarios financieros a actuar en forma tal, que se considere a los segmentos del mercado en donde ocurren esas distorsiones.

Es por eso, que en los últimos años, el sistema financiero de fomento se ha diversificado institucionalmente y ha generado diferentes mecanismos, que le ha permitido la formación de una parte considerable de la infraestructura que sustenta el desarrollo económico de México.

La modernización de los mercados financieros ha sido condición indispensable para incrementar el nivel de ahorro interno y tratar de responder a las condiciones requeridas por la planta productiva. La banca de desarrollo ha quedado inserta en este esquema de modernización financiera y se consolida como impulsor del desarrollo sectorial y de actividades productivas; se fortalece como banca de inversión social, que financia proyectos, con rentabilidad, proporcionando asistencia técnica a los acreditados y supervisión para garantizar los beneficios económicos, tecnológicos y sociales del país.

¹¹ Informe anual de Nacional Financiera 1994.

En el caso reciente de la modernización del sistema financiero mexicano, la institución ha desempeñado una labor innovadora y de evidente liderazgo en las actividades concernientes a la captación y canalización de recursos financieros, diseñando esquemas de mayor trascendencia.

El sistema financiero mexicano ha avanzado en la diversificación de la participación del sector privado en su capital, en el incremento de su productividad, en la integración y multiplicidad de sus servicios financieros. Sin embargo, es preciso señalar que los usuarios del crédito, tradicionalmente marginados o con posibilidades restringidas de financiamiento, ya sea por su tamaño, su riesgo o los plazos de maduración de sus proyectos, deberían ser atendidos por el sistema financiero privado, con una cobertura apropiada.

Como es sabido, la característica fundamental de la banca múltiple radica en la multiplicidad de servicios que ofrece al público, su operación bajo criterios de las libres fuerzas del mercado. Esto es lo que lleva a marginar a un número considerable de empresas y proyectos. La banca múltiple, tiende a relegar los campos prioritarios del crédito, para concentrarse en la diversificación de los servicios, y precisamente aquí, en donde debe actuar la banca de desarrollo.

La banca múltiple y muy especialmente la internacional, suele orientar atender principalmente a las grandes firmas internacionales y los grandes grupos inversionistas nacionales, ya que representan un volumen importante de negocios y cuyas operaciones requieren de conexiones financieras con el exterior. Por ello, con estructuras apropiadas el sistema bancario tiene que fortalecer también su capacidad de atención a renglones fundamentales del financiamiento del desarrollo. Es evidente que se han adoptado una serie de medidas que ha tendido a favorecer a una masa de acreditados cada vez mayor, pero no ha sido lo suficiente, ya que la mayoría de los microempresarios no logran contratar sus créditos.

De aquí surge la necesidad, en que la banca de desarrollo se especialice en campos claves del financiamiento, para combinar los servicios de la banca comercial con atención a proyectos y/o empresas prioritarias viables, rentables y competitivas por la banca de desarrollo, mediante el apoyo de la banca múltiple u otros intermediarios financieros capacitados para ello.

En este contexto, hay que subrayar el hecho de que grupos importantes de las micro, pequeñas y medianas empresas, tradicionalmente, han enfrentado la inaccesibilidad al financiamiento, o bien, limitaciones para obtenerlo por carecer de garantías físicas suficientes y por ser acreditados de mayor riesgo relativo para la banca múltiple.

Esta carencia no obedece tanto al costo del dinero, sino a la asignación de recursos disponibles que hace la banca múltiple entre los distintos acreditados, que margina de ese instrumento a una masa importante de usuarios.

Es evidente la necesidad de ampliar para la micro, pequeña empresa el acceso al crédito y de crear las condiciones para que la obtenga a un costo similar al que lo hacen las grandes empresas. Hay que lograr que esas empresas reciban los recursos, con plazos y esquemas de pagos adecuados a la generación de los flujos que obtendrán de sus proyectos, ya que “la disponibilidad de recursos a largo plazo de mayor certidumbre a los proyectos, permite planear las actividades económicas para su sano desenvolvimiento y, por ende, significa a la postre mayor competitividad”.¹²

Respecto al mercado de valores, la institución ha apoyado, principalmente en los años de crisis, en el diseño y operación eficiente de nuevos instrumentos de captación; el incremento en la participación de Nafin como inversionista institucional de largo plazo para atemperar tendencias erráticas generadas por un incremento en la volatilidad del mercado; mayor concurrencia de empresas emisoras; mejor coordinación entre empresas, intermediarios e inversionistas internacionales, y la difusión de mayores conocimientos entre el gran público inversionista, sobre los riesgos y bondades del mercado bursátil.

Nafin ha participado como inversionista institucional, a través del Fondo de Apoyo al Mercado de Valores, el Fideicomiso de Promoción Bursátil y en la concertación de inversionistas, emisoras e intermediarios; con el propósito de combatir la falta de liquidez del mercado accionario. Tuvo gran relevancia el Programa de Promoción de Sociedades de Inversión de Capital (sincas), con marcado enfoque de fomento regional. A través de estas sociedades se propusieron la coexistencia de varios objetivos: a) unir a inversionistas nacionales; b) crear mercados intermedios de valores; c) reinvertir recursos generados localmente, y d) promover el desarrollo regional, a partir de la experiencia y potencial empresariales de la zona.

En cuanto a las operaciones pasivas en moneda nacional, se han llevado a cabo programas para efectuar colocaciones en bloque, con el objeto de captar recursos a largo plazo y a costos que sean atractivos. En años recientes, Nafin ha colocado en el mercado interno valores novedosos, como son los Bonos de Desarrollo Industrial, con un plazo de amortización de 10 años, los Certificados de Participación Ordinaria, emitidos a un plazo promedio de 10 años, los NAFIDES, con plazos de 3 a 5 años y muy recientemente las aceptaciones bancarias con plazos que varían entre 2 y 10 años a tasa fija. De esta manera se mantiene, una larga tradición de este organismo de fomento al crear instrumentos para el mercado, en condiciones que le permite atender sus objetivos de apoyo a las actividades prioritarias que están comprendidas en su programa de fomento.

¹² Juan José Páramo, en Nacional Financiera 1934-1994.

2.6 La política de fomento como banca de desarrollo

Entre 1989 y 1990 se llevó a cabo en Nacional Financiera un intenso programa de cambio estructural, modernización y elevación de la calidad y la productividad, mediante el cual, sin perjuicio del crecimiento de la derrama crediticia, se incrementó su capacidad de respuesta para cumplir la función social encomendada.

La estrategia de cambio estructural contempló, tanto su definición como su consolidación. Con la ejecución de ambas etapas se sentaron las bases para la integración de los esquemas crediticios, de capacitación y asistencia técnica, el crecimiento de los servicios institucionales y la extensión de los beneficios a sus acreditados, sobre todo a la micro y pequeña empresa. Los objetivos que se fijó esa estrategia de cambio estructural fueron, entre otros, los siguientes:

- Fortalecimiento de la institución como banca de desarrollo para actuar y promover empresas de la industria, el comercio y los servicios y fungir como detonadora de la inversión social y privada en proyectos autofinanciables, generadores de empleo, de divisas y desarrollo regional, con énfasis en la micro y pequeña empresa;
- Captación de recursos sanos a largo plazo, a costos competitivos para el inversionista, para que los plazos de los financiamientos fueran acordes a los de los ciclos productivos de los proyectos y no constituyeran freno a su viabilidad y rentabilidad. Se previó que el carácter preferencial de los créditos atendiera fundamentalmente a su plazo de otorgamiento, así como a la asistencia técnica y a la capacitación necesaria para apoyar su ejecución, -cabe mencionar que este trato preferencial no existe para el pequeño inversionista-;
- Actuación fundamental como banca de desarrollo de segundo piso, promotora de proyectos de desarrollo para la recuperación económica, mediante la articulación de sus programas con la banca múltiple y otros intermediarios financieros;
- Realización complementaria de operaciones de primer piso, que no requieren de una red de sucursales, ni la prestación de servicios complementarios y fortalecen la eficiencia y la especialización como son: los créditos sindicados en proyectos seleccionados; las garantías y avales para inducir mayor inversión privada en el capital de riesgo; la captación al mayoreo de recursos; la operación fiduciaria y la de coberturas cambiarias;
- Venta de aquellas empresas en donde ya había concluido el ciclo de promoción institucional, a fin de transferirlas a los sectores privado y social para que, con el producto de la venta, pudieran apoyarse otros proyectos de desarrollo se previó igualmente la disolución y liquidación de aquellas empresas cuya obsolescencia tecnológica, su situación financiera o su mercado, no permitiera su recuperación en el corto o mediano plazo. Esto provocó que muchas personas quedaran desempleadas, dado el traspaso realizado.

■ Fortalecimiento del patrimonio institucional, con la incorporación del correspondiente a los fondos de fomento que se integraron a Nafin, la capitalización de pasivos a cargo de empresas públicas y la revaluación de la inversión accionaria;

■ Descongelamiento de las carteras accionaria y crediticia de la institución, vinculadas fundamentalmente a las actividades públicas, para dar mayor amplitud y agilidad a los recursos.

La ejecución de esos propósitos consistió en lo fundamental, en un cambio en la estructura y composición de la derrama crediticia para apoyar fundamentalmente a los sectores social y privado, no así a las empresas de gobierno, a la ampliación de descuento crediticio al comercio y a los servicios vinculados a la actividad industrial privada.

Igualmente se orientó a realizar operaciones pasivas, como banco esencialmente de segundo piso, de manera tal que pudiera aprovecharse la estructura de la banca de primer piso y reforzar su capacidad de inducción.

Para hacer llegar a las grandes masas de usuarios marginados, los apoyos de la banca de desarrollo, se diseñó un nuevo tipo de crédito para la micro, pequeña y mediana empresa, de carácter masivo, automático, de acceso generalizado para los acreditados, simplificación operativa y abatimiento de costos. Su otorgamiento se hizo depender solamente del esfuerzo de los micro y pequeños empresarios y se vinculó a un intenso apoyo de capacitación y asistencia técnica que les permitiera hacer las cosas y tener éxito en los proyectos que emprendieran. Cabe mencionar, que este apoyo –como lo menciona la propia institución-, ha sido limitado y se ha otorgado en los principales centros urbanos y no ha sido a nivel nacional.

2.6.1 Desarrollo del empresario.

Con la convicción de que la disponibilidad de los recursos crediticios no es el único problema que enfrenta la empresa nacional, Nafin puso en marcha el establecimiento de un programa de desarrollo del empresario cuyas acciones y medidas promueven el acceso a la información, capacitación, asistencia técnica, tecnología, a los servicios profesionales de todas las especialidades, a esquemas de asociación entre empresas; involucración de todas aquellas instituciones, asociaciones o profesionistas que puedan prestar servicios a este estrato empresarial.

Cuadro 9
NAFIN: CAPACITACIÓN DE EMPRESARIOS
1993-1995

	1993	1994	1995
Cursos	9276	12311	10831
Participantes	169253	235253	178429

Fuente: Informe Anual de Nafin 1993-1995

Cabe destacar, que este programa establecido a principios de esta década contempla los aspectos de acceso a la información y de otorgamiento de asistencia técnica bajo la misma concepción de programas de apoyo financiero, es decir, actuando desde el segundo piso, con el propósito de multiplicar su acción en este campo y lograr la masificación en la materia.

La estrategia de este programa comprende tres rubros: 1) el establecimiento de una amplia red de capacitación; 2) el diseño de material didáctico para microempresas; y 3) los medios de comunicación.

La red nacional de capacitación para el desarrollo del empresario está integrado por: Institutos de Educación Media y Superior; Centros de Investigación; Empresas de Consultoría y Capacitación; Intermediarios Financieros; Organismos de Sector Público; grandes empresas; Cámaras y Asociaciones Empresariales y medios de comunicación.

Nafin, con la participación del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), y La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ha elaborado material didáctico con temas gerenciales y mejoramiento de la calidad, para las micros, pequeñas y medianas empresas que serán atendidas por la red, que aunados a los desarrollados por la propia institución, representan la materia prima para la operación de este programa.

A través de los medios de comunicación se ha informado de los programas y apoyos que ofrece Nacional Financiera, así como a los lugares que se debe acudir para adquirirlos. Cabe destacar, que en este punto la difusión ha sido limitada, dado que los empresarios se quejan de la inexistencia de programas gubernamentales.

Como puede observarse, a través de este programa se pretende ampliar la cultura empresarial, propiciar el surgimiento de nuevas empresas y modernizar las existentes por medio de seminarios, capacitación y asistencia técnica, como ya ha sido mencionado.

2.6.2 Desarrollo de la empresa

Orientar sus políticas y programas operativos hacia un campo prioritario como es el desarrollo de la empresa, es uno de los objetivos de Nafin.

Es evidente que un mayor y mejor desenvolvimiento de la nación, requiere de empresas eficientes, con estabilidad financiera, capacidad de producción, ser competitivas a nivel internacional y capaces de sostener un crecimiento firme y vigoroso. Para alcanzar estos objetivos, los empresarios han contado con una serie de apoyos que brinda la institución como son: el sistema de garantías con fianza; sistema automático de garantías masivas; conversión de créditos quirografarios a créditos de fomento; reestructuración de pasivos; financiamiento para aportaciones accionarias; acceso al mercado de valores para el financiamiento de pequeños empresarios; estímulo a la asociación de empresas mexicanas y/o alianza con empresas extranjeras; plazos de gracia acordes con la maduración de

proyectos, entre otras. La asesoría técnica es de suma importancia, ya que los empresarios muchas veces no tienen el apoyo adecuado en este ramo y es precisamente aquí en donde Nacional financiera le ha faltado profundizar.

De esta manera se aprecia el interés prioritario asignado al financiamiento y al respaldo de naturaleza diversa en favor de las empresas que tienen una elevada capacidad generadora de empleos, están en posibilidades de actuar dentro del sector exportador, o bien operan y/o tienen el propósito de establecerse en estados de menor desarrollo relativo. Además son unidades productoras que pueden proveer a empresas de mayor tamaño (a través de la subcontratación) y tienen un grado de flexibilidad que les permite ajustarse a las variaciones del mercado con cierto grado de facilidad. Por lo anterior, es acertado insistir en impulsar a las empresas de pequeña y mediana magnitud y atender con semejante interés a las microempresas, ya que son éstas, las que mayores problemas tienen para allegarse recursos.

En la coyuntura económica actual, el desarrollo de estas unidades productivas, ofrece amplias posibilidades para generar empleos, mejorar el ingreso de un vasto segmento de la población, contribuir al mejoramiento de las finanzas públicas, tratar de adaptarse al mercado externo y mejorar su competitividad. De aquí se desprende un aspecto esencial en el apoyo a dichas empresas; el de alcanzar el mejoramiento integral del empresario. La combinación de empresas saludables y empresarios emprendedores, puede aportar al país una estructura productiva de mayor capacidad, competitiva y estable, lo cual lo colocaría en condiciones de participar con mayor intensidad en el desarrollo de regiones rezagadas y en general en un proceso de desenvolvimiento económico y social más equitativo.

2.6.3 Política crediticia de Nafin hacia el sector industrial

Como institución de crédito, Nafin, en su ley orgánica y reglamento orgánico (publicada en el Diario oficial de la Federación el 26 de diciembre de 1986 y el 2 de abril de 1991 respectivamente), tiene compromisos básicos en materia de política crediticia hacia el sector industrial encaminado a:

- a) Impulsar el proceso de reconversión industrial mediante un programa de apoyo financiero integral a las industrias que desarrollen proyectos de reconversión;
- b) Fortalecer el desarrollo regional destinando los apoyos crediticios de asistencia técnica y la inversión de capital de riesgo a proyectos que impulsen las prioridades regionales;
- c) Fomentar y proteger a la micro, pequeña y mediana industria, dando preferencia a las iniciativas de inversión que conserven la planta productiva y el empleo y generen divisas mediante exportaciones permanentes, promoviendo el equilibrio sectorial y de conjunto de nuestra planta productiva;
- d) Lograr la autonomía de nuestra planta industrial, como solución para fortalecer nuestra independencia económica y mantener relaciones justas y equilibradas con el exterior;
- e) Fomentar prioritariamente la producción de artículos básicos de consumo, bienes de capital, artículos para la exportación y productos que agreguen valor a nuestros recursos naturales.

f) Desconcentrar geográficamente la industria nacional.

Para cumplir con los propósitos antes señalados, Nacional Financiera, en apego al Plan Nacional de Desarrollo y al Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo, ha contemplado a través de los últimos años un programa financiero encargado de satisfacer las necesidades prioritarias de la Micro, Pequeña y Mediana industria.

Parece ser que estos objetivos sólo han sido plasmados en los informes, porque nuestra economía es dependiente cada vez más, dada la falta de competitividad de nuestras pequeñas empresas con los grandes consorcios extranjeros.

Por otra parte, partir de 1982, el financiamiento canalizado a la industria manufacturera se incrementó de manera favorable, ya que pasó de 3.6% en 1982 a 27.9 para 1988, del total del crédito concedido por Nacional Financiera. (véase cuadro 10).

Como puede apreciarse en el mismo cuadro, el porcentaje mayor del crédito es canalizado a la industria básica y a la creación de infraestructura. Dado que se trata de un sexenio en donde el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue casi nulo, ya que solo algunas ramas del sector industrial lograron un moderado crecimiento, por lo que gran parte de los recursos de Nafin fueron canalizados a la gran industria y empresas paraestatales, con la finalidad de conservar los empleos y recuperar el crecimiento de la economía, y no es hasta 1986, - dado el cambio estructural de Nafin - cuando se le empieza a dar una mayor importancia a la industria manufacturera con programas crediticios orientados principalmente hacia la micro, pequeña y mediana industria (de los cuales se hablará a detalle en el capítulo 4).

CUADRO 10

CREDITOS: FINANCIAMIENTO DE NAFIN CANALIZADO POR RAMAS ECONOMICAS.							
(millones de pesos corrientes)							
RAMAS DE ACTIVIDAD.	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	328.2	352.6	870.5	2054.9	6199.5	11278.5	6024.3
Infraestructura	21.8	27.0	237.0	489.9	435.6	397.1	109.5
Industria	76.4	177.1	469.5	1137.2	3578.7	6303.8	2178.9
Básica	64.4	108.7	353.7	984.2	1956.2	3871.8	496.9
Manufacturera	12.0	68.5	115.8	153.0	1622.5	2432.0	1682.0
Servicios	0	0	0	0	572.4	574.1	159.8
Servicios fin.	0	0	0	0	1123.0	2281.2	2058.7
Gob. Federal	0	0	0	0	389.8	1722.4	1517.4
Otras actividades*	229.9	148.4	164.0	427.8	0	0	0
%							
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
Infraestructura	6.6	7.6	27.2	23.8	7	3.5	1.8
Industria							
Básica	19.6	30.8	40.6	47.9	31.6	34.2	8.2
Manufacturera	3.6	19.4	13.3	7.5	26.2	21.6	27.9
Servicios	0	0	0	0	9.2	5.1	2.7
Servicios fin.	0	0	0	0	18.1	20.3	34.2
Gob. Federal	0	0	0	0	6.3	15.3	25.2
Otras actividades	70.2	42.2	18.9	20.8	0	0	0

*se registra la reversión que se otorga al banco interno por la colocación de valores de nafin

Fuente: Informe Anual de Nacional Financiera.

Medido en términos reales, el crédito total canalizado por Nafin durante el periodo 1982-1988 tiende a disminuir en los últimos dos años (véase cuadro 11), afectando dicha disminución a la industria manufacturera principalmente.

CUADRO 11
FINANCIAMIENTO TOTAL CANALIZADO POR NAFIN
(Millones de pesos a precios de 1980). 1982-1988.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	161,8	91,3	141,7	213,4	370,6	281,4	75,4
Manufacturera	5,9	17,7	18,8	15,9	97,1	60,7	21,1

Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 1.

Para estos cálculos se utilizó el deflactor de precios de 1980

Al inicio del sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortári, Nacional Financiera canaliza la mayoría de sus recursos hacia el sector privado (véase cuadro 12). Así en 1989 el porcentaje fue de 62.1% del total, y alcanzar un máximo de 98.1% en 1993. Esta tendencia no pudo mantenerse, ya que para 1994 disminuye a 93.4%, esto debido a la inestabilidad económica que se presentó, por lo que el resto de los recursos se canalizaron al sector público.

Cuadro 12
CREDITO OTORGADO POR SECTOR (1989-1996).
(millones de pesos corrientes)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Crédito total*	3317	3819	14628	25775	39779	56985	29968	30429
s. privado	2060	2830	12232	24858	39039	53253	12886	15280
s.público	1257	989	2396	917	760	3732	17082	15149
			(%)					
Crédito total*	100	100	100	100	100	100	100	100
s. privado	62,1	74,1	83,6	96,4	98,1	93,4	43	50,2
s.público	37,9	25,9	16,4	3,6	1,9	6,6	57	49,8

*no incluye Agente financiero.

Fuente: Informe Anual de Nacional Financiera (1989-1996).

Ahora bien, dado que Nafin funge como agente financiero del Gobierno Federal, para 1995 el 57% de los recursos fue canalizado hacia éste sector, debido a la crisis económica que se genera en este año, lo que propicia que la institución descuide su actividad principal, que es la de apoyar a la industria manufacturera y en especial a la micro, pequeña y mediana empresa.

A pesar de que el monto del crédito se incrementó en términos nominales considerablemente desde 1982, en términos reales ha disminuido a raíz de la crisis

económica por lo que el sector privado ha estado limitado al financiamiento, y sólo pueden adquirirlo grandes empresas que tienen preferencia con la banca comercial. Esto ha provocado que la política financiera implementada por la institución no tenga el efecto esperado “debido a que no se contó con una política de financiamiento ordenada”¹³ ya que la pequeña y mediana industria perdió presencia en el mercado, originando el cierre masivo de MPYMI lo cual incrementa el desempleo debido a que la política de financiamiento no fue capaz de proporcionar los instrumentos necesarios hacia este estrato de empresas, y, ante una política de libre mercado, hizo que su participación quedara marginada y de no haber sido por que las empresas grandes se allegaron recursos a través del mercado de valores, también habrían quedado al margen frente a la competencia externa. Prueba de ello es la crisis que se inició a principios de 1995, con un gran cierre de empresas (principalmente micro y pequeñas), debido a la contracción de la demanda y al incremento del costo del dinero, incremento de la cartera vencida y por si fuera poco, la restricción crediticia implementada por el gobierno y esto puede comprobarse con la disminución del crédito otorgado al sector privado en los programas de financiamiento entre 1995 y 1996. (véase cuadro 13).

Cuadro 13
CREDITO TOTAL AL SECTOR PRIVADO POR PROGRAMAS
(millones de pesos corrientes)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Crédito total	2060	2830	12232	24858	39039	53253	12896	15280
Promyp*	1059	1679	8596	15832	24912	33020	2706	11207
Modernización	347	1030	3290	7161	9399	16145	9536	2530
Otros	654	121	346	1865	4728	4088	644	1543
(%)								
Crédito total	100	100	100	100	100	100	100	100
Promyp*	51,4	59,3	70,3	63,7	63,8	62	21	73,3
Modernización	16,8	36,4	26,9	28,8	24,1	30,3	73,9	16,6
Otros	31,8	4,3	2,8	7,5	12,1	7,7	5,1	10,1

*Programa para la Micro y Pequeña Industria.

Fuente: Informe Anual de Nacional Financiera (1989-1995).

¹³ Véase la Banca de Desarrollo en el financiamiento de la ...

La disminución de la cartera crediticia para 1995 y 1996, se debió principalmente a la devaluación del peso frente al dólar –método que utilizó el gobierno para equilibrar la balanza comercial que se encontraba en un déficit prácticamente inabarcable por el mismo- lo que llevó a incrementar la tasa de interés, con la finalidad de evitar que los capitales abandonaran por completo el país y a la vez hacer atractiva la inversión en títulos de deuda gubernamentales.

Esto provocó que las personas físicas y/o morales que tenían adeudos con la banca en un momento dado no pudieran pagar, dado el incremento de la tasa de interés, lo que provocó un incremento en la cartera vencida. Por otra parte, los que necesitaban de créditos no lo conseguían, dada la escasez de los mismos y la evaluación rigurosa de sus proyectos.

Ahora bien, como se demostró en el cuadro anterior, los recursos disminuyeron en términos nominales, y en términos reales la disminución es mucho más drástica (véase cuadro 14), lo cual contrasta con la versión oficial de la cual en numerosas ocasiones se reitera que el financiamiento se ha incrementado.

Cuadro 14
NAFIN: CREDITO TOTAL AL SECTOR PRIVADO POR PROGRAMAS
(millones de pesos a precios de 1993). 1989-1996.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Crédito total	4071,1	4367,3	15328,3	27226,7	39039	49171,7	8637,6	7772,1
Promyp	2092,3	2591	10771,9	17340,6	24912	30489,4	1812,5	5700,4
Modernización	685,8	1589,5	4122,8	7843,4	9399	14907,7	6387,1	1286
Otros	1292,4	186,7	433,6	2042,7	4728	3774,7	431,3	784,8

Fuente. elaboración propia con datos del Informe Anual de Nafin.

La banca de desarrollo y la comercial, ante el problema de la carteras vencidas, se hicieron más estrictas en la evaluación de los riesgos de los créditos a otorgar, para evitar que crezcan los índices de ésta.

Por más que se reitera que la banca de fomento está dirigida a promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos y reducido acceso a los créditos de la banca comercial, así como apoyar programas y actividades con largos periodos de maduración o que requieren montos importantes, los resultados han demostrado todo lo contrario.

La caída de la cartera crediticia de Nafin, evidencia que se contrajeron sus recursos destinados al cumplimiento de los objetivos del fomento al desarrollo, por que como se verá más adelante, el número de empresas apoyadas disminuyó considerablemente.

A lo largo de este capítulo se ha analizado la política de fomento por parte del gobierno hacia este sector industrial y particularmente el manufacturero. Ahora, en forma breve trataré comparar las políticas de financiamiento de Canadá y Estados Unidos, países que junto con México pertenecen al TLCAN.

El financiamiento en Estados Unidos y Canadá¹⁴

La experiencia de estados Unidos y Canadá muestra que el pilar de la política industrial y tecnología está conformado por los diversos apoyos financieros en sus distintas modalidades, los cuales, mediante programas específicos, poseen además especificidad sectorial o geográfica. Las principales modalidades son:

Crédito. El tamaño y la variedad de los programas crediticios, tanto en Estados Unidos y Canadá, son muy grandes. De hecho, constituyen uno de los elementos medulares del fomento a las MPYMI, pues prácticamente todos los apoyos se complementan con el otorgamiento de créditos y subsidios. Este es mayor en el impulso de la innovación industrial, rubro en el que, sin duda, las aportaciones de Estados Unidos son los más generosos. en este país se otorgan financiamiento a las microempresas hasta por 25,000 dólares y Canadá por una cantidad mayor (hasta 50,000 dólares canadienses, equivalentes a 38,000 dólares estadounidenses). México no tiene programas que canalicen fondos subsidiados para la inversión directa empresarial ni oferta de créditos blandos suficientes para tales entidades. esta es una gran desventaja para las empresas nacionales que pretenden competir con sus pares en el TLCAN

Por otro lado, algunos elementos del éxito de los programas de Canadá y Estados Unidos son: los préstamos lo realizan directamente las dependencias que administran los programas (y no, como en México, mediante la banca de primer piso): las solicitudes de crédito son sencillas, para que se llenen con facilidad; varios programas ofrecen garantías y, además de los subsidios para la inversión directa, normalmente los créditos se conceden a tasas preferenciales y se acompañan de asesoría para asegurar el buen uso y rendimiento de los recursos.

Los programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas en México consideran el otorgamiento de créditos; sin embargo, en la práctica la aportación es muy baja. Tal es el caso de los cuatro programas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (conacyt) para financiar la innovación y la vinculación con el sector productivo, a los cuales en 1996 se destinaron apenas 23.8 millones de pesos¹⁵ (menos de tres millones de dólares), cifra de la que sólo pueden esperarse resultados marginales.

Garantías. Uno de los programas más graves en el otorgamiento de créditos en México. En Canadá y Estados Unidos, en contraste, muchos de los programas funcionan como prestadores de garantías que solicitan otras instancias; esta modalidad se aplica principalmente en los casos de microempresas y negocios de minorías.

Capital de riesgo. En los dos países socios de México en el TLCAN hay diversas dependencias que ofrecen capital de riesgo. En México, aunque existe tal figura, en la

¹⁴ Observaciones de micro y pequeños empresarios, participantes en el seminario sobre "problemática de la micro y pequeña empresa y posibles soluciones" realizada por la delegación Gustavo A. Madero los días 26 y 27 de noviembre de 1998

¹⁵ Conacyt, Indicadores de actividades científicas y tecnológicas 1996, SEP-Conacyt, México, 1997.

práctica no funciona de manera adecuada, pues las instituciones financieras carecen de la cultura de asumir riesgos. de hecho, la mayoría de las sociedades de inversión en capital concentra sus actividades en negocios inmobiliarios y dejan de lado la promoción de los manufactureros o de servicios.

Incentivos fiscales para investigación y desarrollo. Tanto en Canadá como en Estados Unidos se dan estímulos en forma de créditos fiscales para las actividades empresariales de inversión directa. En México no hay de hecho un mecanismo similar, pues en la única disposición al respecto, el artículo 27 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se estipula que para deducir gastos en investigación éstos debieron efectuarse por medio de fideicomisos especiales, lo cual lo hace inaccesible para las micro y pequeñas empresas.

Apoyos directos no reembolsables para la inversión directa. se busca apoyar las iniciativas de las organizaciones para realizar innovaciones, a fin de que se generen ideas, construyan prototipos y se incorporen al mercado nuevos productos y servicios que satisfagan una demanda específica. Los casos de estados Unidos y Canadá ilustran la rentabilidad económica y social de las aportaciones que a este estrato de empresas se hace.

Capítulo III

Antecedentes y evolución en la operación de Nacional Financiera

3.1 Origen y finalidad de Nacional Financiera

Dada la magnitud de esta institución, sería muy ambicioso querer dar una explicación detallada de todas las funciones de la institución. Por lo que trataré de mencionar su actuación en una forma breve, en lo referente al financiamiento del sector industrial.

La crisis de 1929 afectó gravemente a la economía de muchos países, entre ellos a la economía de México. Este fue, el motivo principal por el que el país necesitaba de un sistema financiero capaz de canalizar los recursos financieros a la inversión productiva y facilitar liquidez a los agentes que lo necesitaran. Bajo este contexto, la ley del 24 de abril de 1934, que sirvió de base para la creación de Nacional Financiera, fue la de que la institución se encargara de apoyar con recursos financieros diversas actividades de suma importancia para el desarrollo del país. Además, otorgaría créditos a tasas de interés preferenciales para tratar de alentar la inversión en las ramas productivas prioritarias.

En este contexto se definió a Nafin como la institución capacitada para promover la inversión de capitales en obras y empresas que requirieran enormes sumas y en donde a la vez, la recuperación del capital fuera lenta. De igual manera se dejó claramente asentado que la institución no establecería competencia con los bancos existentes, sino por el contrario, se dedicaría a auxiliar a aquellos sectores de la economía nacional, cuyas necesidades de recursos no pudieran ser atendidas por los bancos comerciales.

3.1.1 Su evolución como banca de fomento

La institución que conocemos en la actualidad tiene poca semejanza con la institución creada en 1934. Las transformaciones experimentadas a lo largo de su existencia han obedecido al propósito de adecuarla a las necesidades generadas por el desarrollo económico de México.

A fines de 1935, quedó liberada de las actividades que le dieron origen, para concentrarse en aquellas que la definían como institución al servicio del Estado.

Para 1937, emite por primera vez sus propios títulos financieros y en general se dedicó a fortalecer el mercado de valores a través de operaciones de compra-venta bursátiles, amenazada en esos años por la inestabilidad cambiaria.

Más tarde a finales de los años treinta y principios de los cuarenta - época de guerra; difícil para adquirir equipo de capital requerido para la industrialización -, la preocupación del gobierno giraba en torno al desarrollo industrial del país y se pretendía crear un mecanismo eficaz para movilizar el ahorro y la inversión. La idea de contar con una empresa que pudiera operar en los dos sentidos fue la que prevaleció en la reestructuración que dio origen a la nueva Nafin, según la ley orgánica de 1940. Dicha ley la facultó como promotora tanto en el campo industrial como en el mercado de capitales.

De ese modo, Nacional Financiera se convirtió en una entidad decisiva en la creación del aparato industrial nacional.

Con la nueva ley orgánica de 1940, Nafin adquirió una configuración distinta: se transformó en banco de fomento al quedar capacitada para promover la inversión de capitales en obras y empresas que requirieran sumas considerables en las cuales el capital se recuperara muy lentamente.

En 1941, se puso en circulación su primera emisión de certificados de participación, que marcaría una nueva etapa en el mecanismo de inversión.

Con la ley reformativa de 1947 se intentó por primera vez canalizar las actividades de esa institución hacia la promoción industrial, pero el punto de mayor importancia de esa ley es el que, se refiere a la función que tendrá con el endeudamiento externo. De igual manera se le asignó como función exclusiva el ser agente de la emisión y colocación de títulos de deuda con vencimiento mayor a un año, que realice el gobierno a través de este órgano financiero para captar el ahorro nacional y externo.

En 1948, sus valores emitidos, lograron una penetración en el mercado nacional, lo que dio confianza al público ahorrador para invertir en títulos de renta fija.

Para 1972, promueve el financiamiento y la creación de nuevas industrias, de ahí, que crea el programa de bienes de capital en colaboración con el gobierno federal.

En 1976, se esforzó por contribuir a restablecer la confianza y retener el ahorro nacional, emitiendo los petrobonos.

Dada la ausencia de créditos del exterior, en 1982 Nafin disminuyó su cartera crediticia y se obligo a trabajar con recursos propios, lo cual disminuyó su papel de agente promotor de la industria, ya que con la mayoría de sus recursos financió al gobierno.

A partir de 1983, Nafin promovió la creación de fondos estatales de fomento industrial, en forma conjunta con los Estados de la república, orientados hacia las actividades de la micro y pequeña empresa.

El 12 de julio de 1985, por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, Nacional Financiera Sociedad Anónima se transforma en Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, conservando su personalidad jurídica y patrimonio propios.

En 1989 se formaliza el concepto de banca de desarrollo de segundo piso, el cual es producto del cambio estructural del sistema financiero nacional, constituyéndose en complemento importante de la estructura con que cuenta la banca de primer piso, para el apoyo de proyectos prioritarios a través del descuento de créditos.

Actualmente, su actuación se rige por lo dispuesto en su Ley Orgánica y Reglamento Orgánico, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre de 1986 y el 2 de abril de 1991 respectivamente. Con estos fundamentos, Nafin dirige sus esfuerzos a promover la modernización empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas

3.1.2 Transformación de Nafin a banco de segundo piso

Nacional Financiera S.N.C. , desde su fundación, siempre ha tratado de adecuarse a las necesidades de desarrollo económico del país, es por eso, que el 1989 emprende un cambio estructural y saneamiento financiero, orientado a promover su participación como banco de de 2º piso atendiendo a los sectores industrial, comercial y servicios.

Es necesario considerar algunos aspectos que llevaron a este cambio estructural:

- La existencia de problemas de acceso al mercado de fondos prestables, impedía que se llevaran a cabo proyectos desde el punto de vista social y privado;
- Por otro lado la apertura de la economía al exterior había provocado que muchas empresas requirieran grandes montos de capital, para incrementar su eficiencia; por lo que se hacía necesario que contaran con créditos en condiciones competitivas;
- Dada la apertura económica, muchas pequeñas y medianas empresas quedaron en condición desigual para competir, por lo que necesitaban de crédito para poder adecuarse a la competencia.

3.1.2.1 Diferencia entre banco de primer piso y banco de segundo piso

La banca de desarrollo, es una institución financiera que tiene como principio fundamental el promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos financieros, principalmente en aquellos proyectos de alto riesgo y de larga maduración y que requieren una considerable cantidad de inversión inicial.¹ Con los cambios que se han dado en sus funciones, en la actualidad también proporciona, asesoría técnica y financiera a los sectores y regiones, en forma especializada en el ramo industrial, comercial y servicios.

Como banco de segundo piso, es una institución encargada de manejar aquellos fondos creados por el Gobierno Federal, para el desarrollo de algún sector de la economía en particular, generados la mayoría de las veces por ahorro externo.¹⁶

La característica que tiene este tipo de bancos, es que sus operaciones no la llevan a cabo directamente con el público - como lo hacen los bancos comerciales -, sino, que canalizan sus recursos a través de la banca comercial y de otros intermediarios financieros, como son: las uniones de crédito, empresas de factoraje y de arrendadoras financieras, entre otros. Esto implica que se trata de un banco que no tiene trato directo con el público.

¹ Nacional Financiera S.N.C. Legislación Constitutiva y leyes orgánicas 1934-1986.

¹⁶ Revista de Comercio Exterior. Vol. 41, No 12, dic. 1991.

Nafin, como banco de segundo piso, sigue siendo del Gobierno Federal, sin perder su vocación inductora y de servicio, el éxito de ésta depende de apoyar en forma creciente al mayor número de establecimientos industriales, comerciales y de servicios del país.

3.1.2.2 La operación y finalidad de Nafin como banco de segundo piso

La operación esencial de Nafin como banco de 2º piso, es canalizar los recursos a proyectos prioritarios mediante el descuento de créditos que la banca comercial y los demás intermediarios financieros les propone.

Nafin se ha adecuado, estructural y funcionalmente con los objetivos de la política de desarrollo - propuesto en el Plan Nacional de Desarrollo -, con lo cual hace partícipe a un mayor número de intermediarios financieros y amplía su campo de acción a los sectores industrial, comercial y de servicios. La función promotora de la banca ya no se sustenta en tasas subsidiadas, sino, en la disponibilidad y oportunidad del crédito, y en la adecuación de plazos y montos a las características de los proyectos.

Los objetivos particulares que se persiguen como banca de 2º piso, son los siguientes:

- Complementar los procesos de operación con la banca múltiple y conjuntamente eliminar los riesgos crediticios para la banca de desarrollo, es decir, se trata de compartir el riesgo de los proyectos con los intermediarios financieros;

- Promover el desarrollo del sector industrial a través del fomento y gestión de proyectos que atiendan a sus necesidades, otorgando apoyos al desarrollo tecnológico, capacitación, asistencia técnica y el incremento de la productividad, sobre todo en la micro, pequeña y mediana empresa;

- Otorgar créditos al subsector más desprotegido, como lo es, el de la micro, pequeña y mediana empresa, ya que es aquí en donde se produce la mayor cantidad de empleos que requiere la sociedad;

- Otra finalidad, poco mencionada en los informes oficiales, es el de evitar que la banca de desarrollo compitiera con la banca comercial, ya que según la banca privada, los inversionistas pequeños prefieren a la banca de desarrollo, dada las preferencias que se les otorgaba, por lo que estos ya no acudían a ella.

3.1.3 La organización actual de Nafin

Para objeto de estudio, se mencionará algunas de las funciones de la Dirección General Adjunta de Financiamiento, ya que es la encargada de llevar a cabo la relación crediticia principalmente, con la micro, pequeña y mediana empresa y de la cual se desprende información útil para el desarrollo de este trabajo.

DIRECCION ADJUNTA DE FINANCIAMIENTO

Esta Dirección es la responsable de dirigir el Sistema Nacional de Descuento Crediticio de la Institución, y del diseño, instrumentación y promoción de los programas y esquemas de financiamiento necesarios para detonar el crecimiento económico cuya ejecución corresponde a las gerencias estatales y de plaza, así como de la identificación, consolidación y promoción de proyectos de inversión que son susceptibles de apoyarse financieramente.

DIRECCION DE PROYECTOS DE INVERSION.

Esta Dirección se encarga de desarrollar nuevos proyectos rentables, detectar posibilidades de inversión, creación de nuevos negocios y apoyo a los que ya están establecidos para fortalecer la capacidad empresarial.

DIRECCION DE EVALUACION DE PROYECTOS Y FINANCIAMIENTO

Esta dirección tiene como principales responsabilidades las de diseñar los esquemas de financiamiento, definir y establecer la normatividad para la actividad crediticia de las oficinas estatales y de plaza, así como dar seguimiento a los proyectos en operación, y hacer las correcciones pertinentes, para un buen funcionamiento de los proyectos.

DIRECCION DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La Institución, a través de esta Dirección, promueve el Programa de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresas a los sectores industrial, comercial y de servicios, respaldando a las empresas con garantías, para facilitar su acceso al crédito bancario, y lleva el control de la cartera de descuento institucional.

SUBDIRECCION DE SEGUIMIENTO DE ACUERDOS E INFORMACION CREDITICIA.

Esta subdirección tiene como responsabilidad evaluar los resultados del otorgamiento de descuento crediticio, preparar la información que la Dirección Adjunta debe presentar a las autoridades competentes.

3.2 Esquema de financiamiento de Nacional Financiera.

3.2.1 Intermediarios financieros a través de los cuales canaliza el crédito.

Dado el cambio estructural realizado por Nafin en 1989, con la finalidad de atender a un mayor número de empresas, decidió alentar la creación y fortalecimiento de una red de intermediarios especializados, a través de los cuales fuera posible la canalización de recursos financieros a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa, y al mismo tiempo que esos intermediarios participaran activamente en los procesos de evaluación de los proyectos de esas empresas.

De esta manera, Nafin ha logrado ampliar la red de intermediarios financieros y evitar la dependencia de los bancos comerciales y de desarrollo en la canalización de los recursos de la institución. De esta manera se incluye a intermediarios no bancarios, como las uniones de crédito, arrendadoras financieras, entidades de fomento y empresas de Factoraje. Estos intermediarios, además de canalizar recursos de la banca de fomento, se han convertido en agentes de cambio y modernización de las empresas a las que otorgan servicio, promoviendo en algunos casos la realización de actividades en común, impartiendo capacitación, otorgando asistencia técnica, difundiendo información, etc.

A través de intermediarios financieros, Nafin apoya con recursos a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades industriales. Así, como al sector servicios que sean proveedores de la industria.

El objetivo de los intermediarios financieros es: Apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

Cuadro 15
RED DE INTERMEDIARIOS REGISTRADOS EN NAFIN

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TOTAL	126	261	411	501	422	199
Intermediarios bancarios	21	23	23	24	26	24
Intermediarios no bancarios	105	238	388	477	396	175
Uniones de crédito	75	121	172	237	140	90
Entidades de fomento	29	48	115	134	141	60
Empresas de factoraje	0	33	52	51	56	12
Arrendadoras financieras	1	36	49	55	59	13

Fuente: Informe Anual de Nafin 1994.

Como puede apreciarse en el cuadro 15 el número de intermediarios se vio reducido a partir de 1994, debido a las expectativas económicas que se habían generado y a la inestabilidad

financiera que ya se manifestaba. Por otra parte las empresas que componían estos intermediarios empezaron a cerrar dado que no pudieron subsistir frente al incremento de las importaciones y un tipo de cambio sobrevaluado, lo cual los dejó sin capacidad para hacer frente a sus competidores.

A continuación se mencionan algunas características con que cuentan este tipo de intermediarios no bancarios.

Uniones de Crédito

En cuanto a los alcances de las uniones de crédito, se refiere a agrupaciones de socios que se constituyen para facilitarse el uso del crédito, ya que por el tamaño de las empresas muchas veces no son sujetos de crédito, pero la unión puede conseguir financiamientos de intermediarios nacionales y extranjeros y después colocarlos entre los socios, los que a su vez pueden también depositar sus excedentes aumentando así los montos disponibles para los créditos.

Las uniones de crédito pueden emitir títulos de crédito para su colocación en el mercado y realizar funciones bancarias con sus socios, tales como operaciones de descuento y créditos, recibir depósitos que pueden ser invertidos en valores gubernamentales, depósitos de ahorro e integrar carteras de inversión. También están facultadas para promover y administrar empresas industriales o comerciales y realizar operaciones con empresas de factoraje financiero y arrendamiento.

Dada la importancia de este intermediario, en febrero de 1993 Nafin creó un programa especial que consiste en: tener acceso a equipo de oficina adecuado, un programa integral de cómputo diseñado para el manejo y control operativo de las mismas y facilitar las actividades que realizan.

Por otra parte, las uniones de crédito, a través de los recursos de la banca de desarrollo, pueden financiar las ventas en común de las empresas asociadas y que individualmente no podrían enfrentar por las condiciones que los mercados imponen en términos de plazo en el pago de las mercancías.

Arrendadoras Financieras.

Con el propósito de brindar alternativas respecto al crédito tradicional refaccionario que ofrecen los bancos comerciales y simplificar la obtención del equipamiento que requieren las empresas para modernizarse, Nafin incorporó a su red de intermediarios a las arrendadoras financieras, ya que el arrendamiento financiero, permite disminuir las garantías que se requieren en los créditos refaccionarios, en virtud de que la arrendadora es propietaria del bien arrendado y por lo tanto simplifica el proceso de adquisición de la misma, en el caso del incumplimiento por parte del acreditado.

Con este tipo de financiamiento, las empresas pueden eliminar la necesidad de contar en efectivo con un porcentaje del valor del bien a adquirir, como sucede con la modalidad del crédito refaccionario.

La necesidad de incorporarlos a la red de intermediarios financieros, es que, las empresas logren su modernización, además, de que el fondeo de largo plazo, permite a las arrendadoras extender su cobertura de atención hacia las micro y pequeñas empresas que, a su vez, pueden acceder al equipamiento mediante arrendamiento o con un menor costo de adquisición.

Entidades de Fomento.

Con el propósito de permitir que las microempresas tengan acceso al financiamiento con los recursos de Nafin y al mismo tiempo, disminuir el problema de insuficiencia de garantías ante la banca comercial, se promovió a nivel nacional la constitución de fideicomisos de fomento, con la finalidad de otorgar capacitación y asistencia técnica a la microempresa, para resolver de forma integral la problemática de este sector.

En relación con estos intermediarios, Nafin a realizado diversas acciones:

- Reglamentación de su proceso de comercialización;
- Simplificación de su operación;
- Incorporación de los sistemas utilizados con otros intermediarios;
- Ampliación de su ámbito de acción.

Estas medidas, sumadas a los apoyos que las empresas reciben para ello, de sus propias cámaras ayudará a un mejoramiento en la operación de dichos intermediarios con la micro y pequeña empresa.

Empresas de Factoraje

Las empresas de factoraje ofrecen otra alternativa para financiar el capital de trabajo de las empresas de menor tamaño, ya que disminuye el riesgo de los intermediarios financieros proporcionalmente a la calidad del papel, facturas o contrarecibos que presenten los empresarios para su descuento. Es decir, en lugar de evaluar su capacidad de pago de la micro o pequeña empresa para el otorgamiento del crédito, se establece su financiamiento en función de la empresa que le otorgó el contrarecibo de pago a sus servicios y que normalmente son de mayor tamaño.

Lo anterior permite acortar el ciclo financiero de las empresas, al hacer líquidas las cuentas por cobrar de muchas micro o pequeñas empresas que son proveedores de empresas de mayor tamaño y que imponen condiciones de compra de productos, en muchas ocasiones a plazos demasiados largos que amplían los ciclos financieros de las empresas de menor tamaño. Por otra parte disminuyen los requisitos tanto de documentación como de garantía de este estrato de empresas. Con esto, en términos reales la MPYMI financió a las grandes empresas.

3.2.2 Problemas al que se enfrenta para canalizar los créditos

Falta de antecedentes.

La simple falta de un antecedente que permite al intermediario financiero inferir al menos cual es el flujo real de recursos que genera el negocio de un microempresario, se convierte con frecuencia en una barrera para acceder al crédito preferencial.

Monto del primer requerimiento.

Un segundo obstáculo lo constituye el reducido monto del primer requerimiento financiero de una microempresa, ya que el margen de intermediación -diferencial entre el costo neto de los recursos y la tasa de interés activa-, permite al intermediario financiero cubrir los costos operativos, así como de riesgo y capitalización y generar una aportación a sus resultados de operación. Al tratarse de costos fijos, es evidente que en la medida en que se reduce el monto de la operación crediticia, se genera una presión hacia el alza en el margen de intermediación, y por lo tanto, en el costo final de los recursos, que al elevarse exageradamente, suele convertirse en el motivo de rechazo o, en su caso, en la causa principal del eventual incumplimiento. En este caso Nacional Financiera ha servido de aval para este tipo de préstamos y disminuir las dificultades para obtener créditos.

Garantías.

La incapacidad de la microempresa para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los intermediarios financieros suele ser el obstáculo al que se concede la máxima importancia y al que se hace mayor referencia.

En algunas ocasiones, cuando el monto del crédito es pequeño, la importancia de las garantías puede ser nula, ya que puede presentarse el caso de que ante un incumplimiento del acreditado, aún cuando las garantías sean más que suficientes en términos de avalúo y facilidad de realización, para el intermediario financiero puede no ser conveniente, debido al alto costo que representa dicha operación.

Información documental.

Una buena parte de las microempresas no disponen simplemente de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios. En otros casos la información de que dispone resulta claramente insuficiente como para que un acreedor, cualquiera que este sea, pueda detectar elementos que le permitan responder a las preguntas básicas que cada institución intermedia se formula para otorgar el crédito.

En este caso, se exige la comprobación previa del cumplimiento de obligaciones fiscales o laborales.

Riesgo

Con frecuencia se afirma que el prestarle a la micro empresa, conlleva siempre a un riesgo mayor para los intermediarios financieros que debe compensarse con un margen de intermediación relativamente superior. Al respecto, es necesario hacer una observación; si se tiene la certeza de que un crédito no se va a pagar, el aumentar el margen simplemente incrementa el monto de lo que se espera no recuperar, debido a que el costo del dinero tiende a ser mayor, lo cual afecta al estado financiero de la microempresa. Esta es la razón de la existencia de los distintos programas oficiales de apoyo.

La micro empresa cumple.

Ha llegado a decirse por parte de los banqueros, que las microempresas resuelven sus problemas de crédito recurriendo al agio y que por lo tanto están en condiciones de cubrir tasas de interés elevadas en el crédito bancario. Al respecto, cabe mencionar de acuerdo con Ruiz Durán, que algunas de las micro empresas sí se apoyan más que ocasionalmente en la usura, pero no es menos cierto que lo hacen para resolver un problema de liquidez de muy corto plazo; jamás recurren al agio para financiar la adquisición de una máquina, aún cuando sea usada, puesto que conocen bien las reglas del juego.¹⁷ Por otra parte, la máquina en sí puede ser la garantía del préstamo.

Alto costo administrativo.

Para los intermediarios financieros el costo administrativo de prestar a micro, pequeños y medianos empresarios es alto, y poca la rentabilidad de dichos créditos, es por eso que muestran preferencia al canalizar sus recursos hacia las grandes corporaciones industriales.

Sumado a todo lo anterior, si tomamos en cuenta la limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización, gestión y cultura tecnológica, entre otras, este estrato de empresas no es tomado en cuenta por la banca comercial, así lo mencionan los analistas y hombres de negocios "la banca es elitista, pues solo atienden a empresas "A" como Cemex, Telmex, Cifra, etc., y a quien tiene las garantías que exigen los banqueros para ser sujetos de crédito."¹⁸

Lo anterior nos demuestra, que la banca comercial no ha cumplido cabalmente con sus papel de fuente de financiamiento, lo que ha impedido la recuperación de la industria. Además las tasas de interés durante 1997 oscilaron entre 30 y 40% lo que representa un freno a la inversión: bajo este contexto, el panorama para la micro, pequeña y mediana empresa -columna vertebral de la industria del país- se modificará ya que los banqueros no muestran interés en apoyar a este segmento de la industria.¹⁹

¹⁷ Ruiz Durán "Potencial tecnológico de la micro, pequeña empresa en México".

¹⁸ El Financiero, Sección negocios, 6 de enero de 1998, pag. 17.

¹⁹ *Ibid*

Ahora, con lo que respecta a los programas gubernamentales, en una encuesta realizada por el INEGI y Nafin se observó que los microempresarios no acuden a ella por las razones siguientes: altas tasas de interés; complejidad en los trámites; el temor a no poder pagar; no cuentan con garantías; desconocimiento total de los programas; información ineficiente sobre los programas; falta de publicidad de los programas; otros que no requieren de financiamiento, etc. en fin, un conjunto de razones para que se aumente la difusión de los apoyos crediticios, a fin de mejorar la penetración.

3.2.3 Clasificación de los créditos

Modalidades de apoyo.

1.- Capital de trabajo.

- Adquisición de materia prima
- Pago de salarios y sueldos.
- Otros gastos propios del giro (costos / gastos de operación).

2.- Crédito refaccionario.

- Compra o arrendamiento financiero de la maquinaria, equipo y/o local.
- Modernización de instalaciones
- (No se apoya la adquisición de terrenos).

3.- Crédito para reestructuración de pasivos

- Plazo de pago de deuda actual.
- Plazo de pago de deuda estructurada.

4.- Cuasi-capital

Financiamiento a las micro, pequeñas y medianas industrias para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital y/o adquisición de partes sociales.

Plazos máximos de financiamiento

Tradicional.- hasta 20 años (incluye el periodo de gracia).

A valor presente.- 5 años sin periodo de gracia²⁰

Montos máximos de endeudamiento.

Micro	\$ 1'600,000.00
Pequeña	\$ 16'000,000.00
Mediana	\$ 38'000,000.00

Tasas de interés

TNF = TIE LIBRE

TIE = Tasa de interés interbancaria de equilibrio.

²⁰ La gracia se establece de acuerdo al periodo de maduración del proyecto y que comience a generar ingresos.

3.2.4 Tasa de interés preferencial

Es una tasa inferior a la comercial y/o con mejores condiciones de pago, pero que no requiere de apoyo fiscal (sin subsidio). Esta ha sido aplicada por Nafin en relación a su costo de fondeo, requerimientos de captación y mezcla de operaciones activas.

En base a lo anterior, Nafin consideró que es posible aplicar tasas preferenciales a proyectos específicos de elevada rentabilidad social y con reducida capacidad de pago del acreditado, sin que incida en algún tipo de subsidio fiscal. Para esto es necesario, que el nivel promedio de tasas activas de las instituciones de crédito sea tal, que les permita ser rentables, cubriendo su costo de fondeo y sus necesidades de capitalización.

De esta manera Nafin considera, que el carácter preferencial de los créditos no debe ser sinónimo de subsidio; debe centrarse en el largo plazo, sus condiciones de pago y la viabilidad de sus proyectos.

3.2.5 Requisitos que debe cubrir el solicitante de créditos

Requisitos para ser sujeto de crédito²¹

- a) Ser persona física o moral;
- b) Tener capacidad legal para contraer obligaciones;
- c) Ser solvente económicamente;
- d) Sus productos o servicios deben tener demanda constante en el mercado.

Además de la siguiente información:

- a) información financiera reciente con antigüedad no mayor a tres meses a la fecha de solicitud, y ejercicios anteriores completos (balance general, estados de resultados y estado de costos y ventas;
- b) información financiera proyectada, en caso de que el financiamiento sea a mediano y largo plazo.

Una vez analizada esta información por parte de los intermediarios financieros, tienden a otorgar los recursos de acuerdo a los plazos y facilidades de pago con que cuentan los empresarios, determinando así el monto del crédito.

Como puede observarse, a pesar de que la disminución de los requisitos ha sido importante, aún siguen siendo considerables, lo cual impide la mayoría de las veces acceder al crédito por parte de los solicitantes, dado que estos intermediarios tienen que enviar a Nafin dicho proyecto para la aprobación del financiamiento

²¹ Al final, en el anexo, se describe a detalle la información requerida

3.2.6 Proporción que representa respecto al crédito bancario de la producción industrial (no. de empresas acreditadas, etc.)

En los tres años que se presentan en el cuadro No. 16, la proporción del crédito que la banca comercial y la de desarrollo han canalizado, se ha mantenido respecto al total del crédito ya que la comercial se ha mantenido alrededor del 70% y el restante se ha canalizado a través de la banca de desarrollo.

CUADRO 16
CREDITO TOTAL DE LA BANCA COMERCIAL CONSOLIDADA Y BANCA DE DESARROLLO
(Millones de pesos)

Concepto	1994	%	1995	%	1996	%
CREDITO TOTAL	872,252	100	1,129,195	100	1,231,756	100
Banca Com Consolidada	617,360	70.78	780,824	69.15	886,272	71.95
Banca de Desarrollo	254,892	29.22	348,371	30.85	345,484	28.05
Sector Industrial	175,160	20.08	217,042	19.22	238,981	19.40
Banca Com Consolidada	158,154	18.13	189,493	16.78	210,272	17.07
Manufactura	109,837	12.59	130,918	11.59	144,510	11.73
Banca de Desarrollo	17,006	1.95	27,549	2.44	28,709	2.33
Manufactura	10,955	1.26	15,385	1.36	18,429	1.50

Fuente: Elaboración Propia, con datos del 3° Informe de Gobierno 1997.

Del crédito total que se observa en este mismo cuadro, se ha canalizado en promedio el 19.5% al sector industrial, el 17.3 lo ha canalizado la banca comercial y el 2.3 la banca de desarrollo. De estos porcentajes canalizados, el 11.9 lo otorgó la banca comercial al sector manufacturero y la banca de desarrollo hizo lo mismo con el 1.4%. es decir, alrededor del 13.3% del total del crédito es canalizado al sector manufacturero por las instituciones ya mencionadas.

CUADRO 17
CREDITO TOTAL DE LA BANCA DE DESARROLLO
(Millones de pesos a precios de 1993) 1994-1996.

	1994	1995	1996
Banca de Desarrollo	235357,30	233336,20	175729,40
Nacional financiera	49787,77	8923,82	20068,54
Manufactura	15702,70	18452,10	14602,7

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 12

En el concepto de banca de desarrollo se incluye a varios bancos de desarrollo como son: Bancomext, Nafin, Banrural, etc. por lo que conviene separar a Nafin, ya que es la institución que se está analizando en este trabajo respecto a su actividad en el sector industrial. Es menester mencionar, que en general, la cartera crediticia de la banca de desarrollo ha disminuido en su porcentaje respecto al total del crédito ya que en 1995 representó el 30.85%. para 1996 bajó a 28.05% lo que demuestra una disminución total de

los recursos. Lo mismo sucede respecto al monto, ya que en 1995 se canalizó \$ 348,371 millones de pesos y para 1996 solamente se otorgó \$345,484 millones de pesos, lo que representó una disminución de 0.8% de los créditos otorgados por la banca de desarrollo.

Como puede observarse en el cuadro No 17 en los dos últimos años señalados, el crédito otorgado por parte de Nafin ha disminuido. En 1994 Nafin alcanzó un récord al otorgar \$20,499 millones de pesos al sector industrial, hasta este año la mayoría de sus recursos los canalizó a la pequeña empresa (mas del 50%), no así para 1995 y 1996, ya que en estos dos años el 65% se canalizó a la gran empresa.

Cuadro No 18
Crédito otorgado por Nacional Financiera al sector privado
(Flujos anuales en millones de pesos)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	1127	2060	2830	12232	23322	34879	49917	10434	12737
Sec. Indus.	1127	2060	2320	5827	10440	14113	20499	7976	10561
Micro	102	187	276	905	1907	2807	3841	562	566
Pequeña	477	872	1130	3355	5451	7812	10812	1267	1724
Mediana	208	380	438	472	824	856	1785	946	1376
Grande	340	621	476	1095	2258	2638	4061	5201	6895
Sec. Comer.	0	0	275	4004	7896	12610	16150	1128	847
Sec. Servicios	0	0	235	2401	4986	8156	13268	1330	1329
Empresas Apoyadas	7434	11456	13753	54364	93083	127225	136912	36941	11391
Sec. Indus.	7434	11456	10838	19652	27988	42844	46106	18376	4464
Micro	4061	6258	5887	10247	17309	30034	32321	14413	3359
Pequeña	2829	4359	4488	8956	10069	12106	13028	3573	894
Mediana	392	604	383	225	285	345	371	219	118
Grande	152	235	80	224	325	359	386	171	93
Sec. Comer.	0	0	2102	23394	40780	56747	61068	10693	4144
Sec. Servicios	0	0	813	11318	24315	27634	29738	7872	2783

Fuente: 3° Informe de Gobierno, 1° de Sep. de 1997. Anexo Poder Ejecutivo Federal

En 1995, la cartera crediticia por parte de Nafin al sector industrial disminuyó en un 61% respecto a 1994 (ver cuadro 18), y para 1996 apenas se alcanzó el 51% del crédito que se había otorgado en 1994. Esta disminución se debió principalmente al incremento de la cartera vencida, ya que dada la crisis económica iniciada en 1995, gran número de empresas no lograron cubrir sus adeudos, debido a la disminución de las ventas en sus productos y/o servicio, además, de la contracción de la demanda en general. Por otra parte, el incremento de las tasas de interés, provocó que muchas empresas se declararan en quiebra. Ante este hecho, Nafin restringió su crédito e hizo más selectiva y rigurosa su evaluación para otorgar dichos recursos, y dado que tiene que canalizarlos a través de intermediarios, éstos, ante el temor de no recuperar su crédito hicieron poco por canalizarlos al sector productivo. Todo esto confirma lo que el Dr. Arturo Huerta menciona "la caída de la cartera total de la banca de desarrollo evidencia que se contrajeron los recursos destinados al cumplimiento de los objetivos de fomento al desarrollo".²²

²² Huerta Arturo. "Causas y remedios de la crisis económica de México".

3.3 Fondos y fideicomisos operados por Nacional Financiera

Hasta 1988, Nacional Financiera coordinó y supervisó la operación de siete fondos de fomento industrial (FOGAIN, FOMIN, FONEP, INNFOFOTEC Y MIMOTEC), constituidos por el Gobierno Federal para apoyar desde el análisis de viabilidad de los proyectos de inversión hasta su puesta en marcha y desarrollo.

La operación de estos fondos se concentró principalmente en la promoción regional de la micro, pequeña y mediana industria que, por su gran flexibilidad operativa, capacidad de adaptación a condiciones regionales y locales, menos tiempo de maduración de sus proyectos y utilización intensiva de insumos nacionales, es parte fundamental de desarrollo económico de nuestro país.

Para 1988, los fondos trabajaron complementariamente con la institución para conformar esquemas integrales de apoyo financiero tecnológico y de extensionismo industrial. En seguida se hablará a detalle de cada uno de estos fondos.

3.3.1 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).

En cumplimiento del objetivo que le confirmó la reforma del reglamento a Nacional Financiera en 1947, esta comenzó a promover y apoyar el establecimiento de grandes industrias, que en aquel momento eran esenciales para el desenvolvimiento de la economía y conforme se iniciaba el desarrollo, Nafin se vio en la necesidad de agrupar a la industria para darle atención, de acuerdo a sus características, y en esta forma tratar de orientar adecuadamente el ahorro, tanto interno como externo, a fines específicos del crecimiento industrial del país.

Fue así, como en 1953 nace para operar como banca de segundo piso, el FOGAIN, con la finalidad primordial de redescotar a la banca de primer piso, a tasas preferenciales los créditos otorgados para capital de trabajo. Es a partir de ahí, en que vino otorgando apoyos financieros a las pequeñas y medianas empresas manufactureras. A partir de 1985 incorporó formalmente en su operación a la microindustria.

Además de su programa normal, por el que otorgaba créditos de habilitación o de avío para capital de trabajo, concedía créditos refaccionarios, para compra de maquinaria y equipo, adquisición o construcción de naves industriales.

Durante 1988, los recursos canalizados por el FOGAIN a la industria fueron del orden de los 618,234 millones de pesos de los cuales 490,296 millones se ejercieron a través del programa normal, 51,905 millones mediante el programa de apoyo a proveedores institucionales y 76,033 millones a través del programa de avío revolvente.

Las actividades crediticias del FOGAIN permitieron apoyar a 6501 empresas

pertenecientes a diversas ramas de la industria manufacturera, destacando entre estas las de textiles y prendas de vestir, productos alimenticios, sustancias y productos químicos y productos metálicos, maquinaria y equipo. Así mismo, las empresas acreditadas reportaron 166,649 empleos y ventas anuales por 1.8 millones de pesos.

3.3.2 Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).

La evolución del crecimiento industrial demandó de fondos para realizar estudios y proyectos que minimizaran el riesgo inicial de la inversión, al tiempo que necesitaba detectar oportunidades de la inversión y elaborar perfiles básicos de actividades industriales.

A partir de lo anterior, fue creado el 2 de junio de 1967 el FONEP, como un fideicomiso de fomento económico del Gobierno Federal, en Nafin, iniciando sus actividades el 8 de noviembre de 1968.

El FONEP, se creó para contribuir estratégicamente al proceso de desarrollo económico y social de México propiciando una mejor y mas racional asignación de los recursos y toma de decisiones de inversión a través del análisis y evaluación de estudios y proyectos específicos de inversión. Su estrategia se orientó principalmente a:

- Financiar estudios de proyectos de alta prioridad, tanto en el sector público como en el sector privado;
- Realizar estudios a través del análisis concreto de ramas seleccionadas de la industria, para la identificación y determinación de los proyectos específicos de inversión en nuevas industrias;
- Otorgar créditos a personas físicas y morales que actuaran en calidad de consultores nacionales, con el fin de fortalecer la prestación de servicios profesionales de consultoría;
- Atender y brindar apoyo a la micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Para 1988, el financiamiento otorgado por este fondo ascendió a 20,577 millones de pesos, de los cuales 15,792 millones se asignaron a la realización de estudios y proyectos, y 4,785 millones al apoyo de firmas consultoras nacionales.

Respecto a la distribución de los recursos por rama económica, el 46% se destinó a actividades agropecuarias, el 31% a las industriales y el 23% al apoyo de consultoría.

3.3.3 Fideicomiso de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN).

El desarrollo de los diferentes polos industriales demandó que se iniciara el reordenamiento urbano de las ciudades que por la explosión industrial, amenazaban con crecer anárquicamente. Como parte de este reordenamiento, en 1970, nace el FIDEIN, que tiene como objetivo promover la instalación, asesoría de operación y asistencia técnica a

parques o promotores, la construcción de naves industriales para arrendamiento, venta o renta con opción a compra. En 1983 dada la crisis económica que padecía el país, este fondo reorienta sus funciones, al grado de darle prioridad a la asistencia técnica de los parques ya establecidos y el financiamiento a los promotores para la construcción de naves industriales y la urbanización de los propios parques.

En este mismo año, la administración de los parques industriales fue transferida a los gobiernos estatales.

Ahora bien, con el objeto de cumplir con sus objetivos, este fondo desarrolló los siguientes programas durante 1988:

- El programá de financiamiento, por el que se otorgaron créditos por 8,279 millones de pesos, de los cuales 6,274 se destinaron a la construcción de naves y 2,005 millones a la urbanización;
- El programa de estudios y proyectos, que permitió la realización de tres estudios de prefactibilidad y dos de factibilidad técnica, económica y financiera, así como la revisión y el dictamen de 26 proyectos de ingeniería básica, de detalle y plan maestro, y dos estudios especiales;
- El programa de asistencia técnica, que contempló la asesoría a 58 parques industriales y la supervisión de 29 proyectos, algunos de los cuales incluían la construcción de naves industriales.

3.3.4 Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

Este fondo fue creado en 1972, a cargo del Banco de México, por medio del cual se proporcionó apoyo a Nacional Financiera, con la finalidad de fortalecer los programas de descentralización, desarrollo regional y preservación del medio ambiente. Para tales propósitos se insistió en crear una planta industrial moderna, integrada y competitiva. También se propuso formar una cultura empresarial más participativa en el desarrollo de los nuevos proyectos. En 1987, este fondo pasa a la administración de Nacional Financiera que a la vez desaparece un año más tarde.

3.3.5 Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).

El progreso del país empezó a demandar crecientemente mayores volúmenes de capital, y fue así, como nació en 1972 el FOMIN, creado por el Gobierno Federal y administrado por Nacional Financiera como fideicomiso de primer piso, para que tratara directamente con los empresarios, sin la intervención de intermediario alguno.

La finalidad primordial que tenía, era, participar con capital de riesgo en industrias prioritarias, ya sea creándolas o ampliando las existentes. Por otra parte, otorgaba créditos subordinados convertibles en capital para incrementar las posibilidades de inversión de las empresas. Cabe mencionar, que estos créditos "se otorgaban sin garantía, lo que significa que pueden ser otorgados a empresas que hayan utilizado toda su capacidad crediticia y

que, con el apoyo del Fondo tengan sólidas perspectivas de progreso.”²³

Se les llama créditos subordinados, porque se subordinan a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas. Son créditos convertibles porque, a opción del FOMIN, se pueden transformar en capital de la empresa. Sin embargo, el solicitante tenía la opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima, con lo que este Fideicomiso no se llegaría a asociar con la empresa.

En el momento de su creación, se dirigió principalmente a la pequeña y mediana industria, lo que no es limitativo ya que también se facultó para apoyar a industrias mayores con una característica importante; la imposibilidad de intervenir en las empresas de transporte o de otros servicios.

En 1988, FOMIN canalizó hacia la actividad industrial un total de 26,400 millones de pesos a través de sus dos instrumentos de apoyo: la participación accionaria, a la que se destinaron 23,869 millones, y los créditos subordinados convertibles, de los que se otorgaron 2,735 millones de pesos.

El financiamiento otorgado por el FOMIN se concentró en la industria manufacturera y, en especial, en las ramas de hierro y acero, productos metálicos, maquinaria y equipo, productos alimenticios, y madera y corcho.

Cumpliendo el objetivo de temporalidad de la inversión accionaria, el fondo vendió su participación en 22 empresas por un importe de 3,249 millones de pesos. Por convenio entre Nafin y el Gobierno Federal, se firmó al extinción de este fondo en 1992.

3.3.6 Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC).

La complejidad creciente de la tecnología y el gran número de empresarios involucrados, provocó que el Gobierno Federal creara en 1974 el INFOTEC, con la finalidad de superar el atraso tecnológico del país. Tiene como objetivo el establecimiento de un mecanismo de comunicación y de transferencia de conocimientos científicos, tecnológicos y económicos a la industria, especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Este fondo ha contribuido al desarrollo tecnológico de las empresas del país, a través de la difusión e integración e información tecnológica y de mercado, así como asesoría a industriales.

A partir de 1983, gran parte de los servicios de consultoría se centraron en la pequeña y mediana industria, apoyándola en la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión, mediante la diversificación y desarrollo de nuevos productos, la integración de cadenas productivas y el desarrollo de actividades estratégicas y de planeación general.

²³ Chávez Urincho, Luis. La participación de Nafin en...

Durante 1988, llevó a cabo la impartición de 2500 horas/clase, la prestación de servicios por 58,400 horas/investigación y la atención de 306,000 solicitudes de documentos relativos a patentes, artículos técnicos, normas y libros.

3.3.7 Fideicomiso Minerales no Metálicos Mexicanos (MIMOMET).

MIMOMET es un fideicomiso del Gobierno Federal constituido en Nacional Financiera en el año de 1974 con objeto de apoyar la actividad industrial de los minerales no metálicos mediante la promoción e instalación de plantas beneficiadoras, la prestación de servicios técnico-administrativa, la investigación tecnológica y el otorgamiento de créditos a tasas de interés preferenciales y plazos asequibles.

Para 1988, otorgó créditos directos, refaccionarios, y de habilitación o de avío por 131,488 millones de pesos, los cuales beneficiaron a empresas ejidos, cooperativas y personas físicas en 25 Estados de la república.

Como puede observarse, de 1953 a 1974, se crearon 7 organismos específicos de apoyo industrial independientes entre sí y con autonomía de operación, teniendo como punto de contacto su finalidad de apoyar preferentemente a la industria y ser fideicomisos establecidos en Nacional Financiera.

3.4 Programas operados por Nacional Financiera

Cabe señalar que el alcance de la reforma de Nafin como institución, revela una intención de apoyar a las empresas para volverlas competitivas ante la apertura y lograr una mayor eficiencia microeconómica. La limitación fundamental que tienen los diversos programas de apoyo crediticio de la institución mencionada derivan de la forma de operar, ya que otorga su crédito a los intermediarios financieros y éstos, después de realizar el análisis de crédito correspondiente, los canalizan a las pequeñas empresas. De esta manera los esfuerzos de Nacional Financiera se suman a la de los intermediarios financieros para garantizar el acceso de los pequeños empresarios al sistema formal de financiamiento.

Nacional Financiera, a través de sus programas de crédito, ha fortalecido su identidad como promotora de la inversión de las micro, y pequeñas empresas de los sectores privado y social; y ha concertado esfuerzos con la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios, los gobiernos estatales y organismos empresariales para promover las actividades productivas.

3.4.1 Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI).

El crecimiento autónomo de los propios fondos -ya mencionados anteriormente- y la necesidad de contar con una política congruente, así como una respuesta integral a las necesidades del pequeño y mediano empresario industrial, hizo necesario que en 1978 se

estableciera el PAI, con el objetivo fundamental de otorgar un apoyo integral a la pequeña y mediana industria buscando el óptimo aprovechamiento de sus oportunidades y minimizar los efectos de sus carencias.

El PAI nace así, como un organismo de congruencia intersectorial que, conjuntando la normatividad de los sectores financiero e industrial, y bajo los lineamientos programáticos de Nafin; financia, coordina y evalúa la acción que respeto a la pequeña y mediana industria, realizan los siete fideicomisos mencionados, al tiempo que presta asistencia técnica y capacitación a nivel gerencial.

Consecuentemente el programa actúa básicamente a través de tres funciones; primera, como coordinador y promotor de los fondos de fomento, procurando satisfacer integralmente las necesidades crediticias de las industrias en operación, o bien, apoyando todas las etapas para el establecimiento y operación de una industria, es decir, desde la concepción misma de la idea de inversión, los estudios de viabilidad, los relativos a tecnología, la integración de capital de riesgo y capital de trabajo y, la infraestructura en parques y naves industriales para su asentamiento.

La segunda función consiste en procurar la óptima utilización de los recursos escasos recursos disponibles, a través de aplicar una estricta selectividad al redescantar a los fondos de fomento, los créditos que estos otorgan, o bien, los redescuentos que hacen de los créditos otorgados por la banca comercial.

Esta selectividad opera fundamentalmente a través de criterios de elegibilidad, que obedecen primordialmente al tamaño de la planta, localización geográfica y tipo de actividad que desempeñan.

La tercera función del Programa, es la asistencia técnica financiera industrial y capacitación en gestión empresarial. Esta se presta al pequeño y mediano industrial, para apoyarlo a que incremente su productividad de sus empresas, a través de la óptima utilización de los recursos financieros, humanos y tecnológicos disponibles, o de la inteligente complementación de la capacidad instalada.

En resumen, la estrategia del Programa consiste en apoyar a nivel regional, aquellas actividades en que se sustenta el sector secundario o que tiene un verdadero potencial de desarrollo, lo que garantiza, a través del incremento de la productividad, la complementación y la integración industrial, avances concretos y evaluables en el cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo.

El PAI estuvo vigente hasta 1989, ya que es en este año, cuando Nafin sufre un cambio estructural -al pasar de banco de primer piso a banco de segundo piso-, con la finalidad de canalizar sus recursos a través de diferentes instituciones autorizadas, a través del descuento de créditos al amparo de sus programas, destinados a apoyar las inversiones del sector

privado y eliminar estructuras redundantes mediante la extinción de los fideicomisos o fondos de fomento (FONEP, FIDEIN, FOGAIN, FONEI), posteriormente en 1992, se firmó con el Gobierno Federal el convenio de extinción del FOMIN y los fondos restantes.

Con lo anterior, se hizo posible la homogeneidad de los criterios de fomento, ya que se extendió la acción al comercio y a los servicios vinculados directamente a la actividad industrial. Con el fin de agilizar los trámites y brindar un acceso más sencillo a los apoyos crediticios ofrecidos por Nafin, se crearon cinco programas de descuento que se mencionan a continuación.

Programas creados por Nafin en 1989

En 1989, con el fin de agilizar los trámites y brindar un acceso más sencillo a los apoyos crediticios ofrecidos por Nafin, se crearon los siguientes cinco programas de descuento: Micro y Pequeña Empresa (PROMYP); Modernización; Infraestructura y desconcentración industrial; Desarrollo tecnológico y Mejoramiento del medio ambiente. A continuación se mencionan las características de cada una de ellos .

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

Está diseñado para atender específicamente a las empresas micro y pequeña en prácticamente todos sus requerimientos, desde financiamiento hasta capacitación y asistencia técnica.

El objetivo del programa es promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, que lleven a cabo actividades industriales, comerciales o de servicios, buscando su desarrollo integral y su incorporación a los procesos de la economía formal.

El Programa apoya a las personas físicas o morales que califiquen como micro y pequeñas empresas, de acuerdo con los parámetros establecidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como a las uniones de crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados.

Nafin opera a través del descuento de créditos otorgados por los intermediarios financieros reconocidos a las micro y pequeñas empresas y autorizados por ella misma para: constituir y/o fortalecer su capital de trabajo; adquirir maquinaria; equipo y mobiliario; adquirir, construir, adaptar o ampliar sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; y reestructurar pasivos onerosos que por su tasa de interés y/o plazo de amortización, afectan la liquidez; apoyo a las uniones de crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios. Todo ello, con la finalidad de hacer eficiente su operación y que alcancen niveles óptimos de competitividad.

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

Este programa ha venido complementándose con nuevos esquemas masivos que faciliten el acceso a las micro y pequeñas empresas al financiamiento, complementándolos con labores de asistencia técnica y capacitación, con la participación activa de instituciones públicas y privadas, en todo el país, con la finalidad de elevar la capacidad de gestión empresarial.

Como acción prioritaria, NAFIN ha promovido la asociación de las empresas, mediante la realización de acciones en común, como la constitución de empresas integradoras y mecanismos de subcontratación que aseguren competitividad y eficiencia de los empresarios más pequeños.

El objetivo de este programa es el apoyo y promoción para la creación y desarrollo de la micro y pequeñas empresas, ya que éstas revisten importancia decisiva para el desarrollo económico y social del país por su contribución a los grupos de menores ingresos a la economía formal. Dada su capacidad de adaptación y de generación de empleos, por su apoyo al desarrollo regional y su significación en el desarrollo del empresariado mexicano.

En 1991 agrupa a los fideicomisos que tienen por finalidad proporcionar apoyos de capacitación, asistencia técnica y financiamiento al sector micro empresarial.

En el PROMYP se opera el **sistema de tarjeta empresarial**, que consiste en la apertura de una línea de crédito revolvente y automática que los intermediarios financieros establecen en favor de las empresas acreditadas, y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan las disposiciones que ejerzan las mismas empresas, para el reembolso de gastos y compras, así como el descuento de documentos, que en su caso, el intermediario financiero puede obtener en propiedad.

La puesta en marcha de este sistema ha contribuido de manera importante a la canalización de recursos a través del PROMYP para apoyar al capital de trabajo, así como para la adquisición de activos fijos de las micro y pequeñas empresas.

Este sistema se lleva a cabo a través de intermediarios bancarios y no bancarios, los cuales tratan de darle efectividad al mismo, adicionándoles servicios, tales como: seguro de vida, fascículos de capacitación y carta Nafin.

3.4.3 Programa de Modernización.

Este programa apoya a las empresas industriales, comerciales y de servicios que reorientan su estructura, procesos productivos y comercialización para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad a nivel nacional e internacional.

Es decir, apoya a los proyectos de inversionistas orientados a la creación de empresas o su integración, ampliaciones de capacidad, mayor eficiencia de los procesos productivos,

inversiones en capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios, y en general a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución. Mediante este programa las empresas podrán destinar los recursos a:

- La adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones; su acondicionamiento y montaje; gastos de instalación en general; construcción, remodelación, ampliación de inmuebles; así como los gastos preoperativos y otro tipo de erogaciones relacionadas con el proyecto de modernización;
- La inversión en capital de trabajo que asegure la continuidad de los procesos productivos de las empresas, derivados de un incremento en la capacidad de producción o su mejor aprovechamiento;
- Las reestructuraciones de adeudos que concedan los intermediarios financieros a sus acreditados, consistentes en ampliar el plazo del financiamiento, cambiar la forma de pago o su denominación y que eventualmente, reduzcan el costo del financiamiento;
- Las aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales, cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores.

El propósito de este programa, es que las empresas logren una mayor eficiencia y productividad, en términos de producto, calidad, precio, distribución, comercialización, y servicios inherentes.

3.4.4 Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.

Tiene como objetivo promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación mas eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, así como a impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

Los financiamientos concedidos por los intermediarios financieros de Nafin, a las empresas promotoras de parques industriales, empresas constructoras y, en general, a cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo proyectos de infraestructura industrial de impacto regional, que apoyen la desconcentración industrial del país, así como a los inversionistas que aporten capital en las empresas para la realización de estos proyectos, son susceptibles de ser descontados.

Las empresas podrán destinar los recursos a:

- La realización de obras de urbanización, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos y zonas industriales, así como puertos;
- La construcción y modernización de naves, edificios, bodegas y sus instalaciones, así como gastos preoperativos;
- Los gastos e inversiones que se deriven de la relocalización de la planta productiva, tales como la generación de inventarios de producto terminado, previa a la relocalización; liquidación y/o mudanza del personal; desmontaje, fletes de traslado e instalación de maquinaria; así como la construcción, adaptación o renta de naves industriales y otro tipo de erogaciones relacionadas con los proyectos de infraestructura y desconcentración industrial.

En el caso de proyectos de reubicación, los promotores del proyecto y/o inversionistas deberán aportar cuando menos el 10% de la inversión en activos fijos.

3.4.5 Programa de Desarrollo Tecnológico.

El objetivo del Programa es apoyar a las empresas o inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología y su comercialización, así como la prestación de servicios técnicos que tiendan a lograr la calidad total de la investigación. Las empresas podrán destinar sus recursos a:

- Elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica;
- Adquisición de información básica emolumentos de personal, materiales, equipo y servicios, gastos de capacitación y documentación entre ellos, que se refieren al proyecto de desarrollo tecnológico;
- Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales;
- Gastos derivados de la transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos;
- Programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y pisos de prueba, la normalización y homologación de productos y procesos, la instrumentación de técnicas para la administración de la producción y sistemas integrales de seguridad industrial, entre otros, que permitan incrementar la productividad y calidad de las empresas;

Nafin podrá cubrir hasta el 70% de la pérdida económica neta en que incurran las empresas adquirentes de tecnologías y prototipos desarrollados en México al amparo de este programa, por fallas imputables a los mismos. El costo y duración de esta garantía se determinará de manera casuística.

3.4.6 Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.

En este Programa, son susceptibles de ser descontados los financiamientos concedidos por intermediarios financieros de Nafin, a las empresas industriales, comerciales y de servicios, y en general a cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo inversiones para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía. Las empresas podrán destinar los recursos a:

- La realización de estudios, asesorías técnicas y capacitación relacionados con este Programa;
- La adquisición de maquinaria, equipo y su instalación, el reacondicionamiento de la maquinaria y equipos ya existentes; la construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes y, en general todos aquellos niveles de contaminación por humo, gases y desechos sólidos, entre otros, así como la racionalización en el uso de agua y energía, ya sea por un cambio en los procesos, en los combustibles, entre otros medios.

3.4.7 Programa de capacitación y asistencia técnica empresarial (1991)

Durante 1991, NAFIN desarrolló un intenso programa de capacitación empresarial cuyo objetivo es conformar una infraestructura que a partir de los organismos naturales del sector privado y social, ofrezca el conjunto de servicios de apoyo que se requieren para fortalecer el perfil gerencial del empresario, induciendo los principios de calidad total en un contexto de asociación y agrupamiento, que permita su incorporación al proceso de modernización del país.

Los lineamientos principales del programa son:

- a) Desarrollar un programa que beneficie al mayor número de empresas, utilizando métodos modernos de tecnología educativa y de fomento empresarial;
- b) Concertar acciones con los organismos que realizan capacitación y asistencia técnica;
- c) Inducir masivamente una nueva cultura empresarial; que fortalezca la actitud creativa, emprendedora y competitiva;
- d) En la formulación e instrumentación de las acciones de capacitación, considerar las dispersiones de dispersión regional y sectorial, así como los niveles educativos de los empresarios.

El programa contempla un paquete de capacitación empresarial en el que están involucrados el ITAM, ITESM y UNAM, en la creación de despachos de capacitación y consultoría, y la creación de una red de capacitación conformada por las entidades en las que interactúa el empresario, como pueden ser las grandes empresas, los intermediarios financieros, instituciones de educación media y superior, organizaciones empresariales e instituciones de capacitación del sector público.

Este mismo Programa suprime al INFOTEC, convirtiéndose en 1992 en Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM).

3.4.8 Programa especial de impulso financiero a la micro, pequeña y mediana empresas (1993).

Con el propósito de profundizar en las medidas tendiente a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la banca de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa, Nafin, creó en 1993 el programa especial de impulso financiero a este tipo de empresas, el cual consiste en la instrumentación de diversas medidas de apoyo a los empresarios.

Dentro de este contexto, y para tratar de avanzar sensiblemente en el abatimiento de las barreras estructurales para el acceso al crédito institucional, se establecieron las siguientes medidas:

- Sistema de garantía con fianza;
- Sistema automático de garantías masivas;
- Conversión de crédito quirografario a crédito de fomento;

- Reestructuración de pasivos;
- Financiamiento para aportaciones accionarias;
- Financiamiento para trabajadores y empleados que realizan aportaciones de capital en sus empresas;
- Estímulo a la asociación entre empresas mexicanas;
- Apoyo a alianzas estratégicas con empresas extranjeras;
- Apoyo al mejoramiento de la infraestructura de los intermediarios;
- Plazos de gracia acordes con la maduración del proyecto;
- Revisión de las tasas de interés en dólares;
- Mejores descuentos a intermediarios.

Como puede apreciarse, algunas de estas medidas ya las venía operando bajo otras condiciones, ya que algunas se practicaron en los fondos de fomento y otros en el PROMYP, creado en 1989.

3.4.9 Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), 1996.

Para simplificar los trámites y esquemas operativos de descuento, se integraron en el PROMIN, programas que operaban desde 1989 como son: Programa para la Micro y Pequeña Empresa; de Mejoramiento del Medio Ambiente; de Desarrollo tecnológico; de Infraestructura Industrial y de Modernización, mencionados anteriormente en el apartado (5.2) de este capítulo.

Los tipos de apoyo que ofrece a los empresarios este reordenamiento de los programas, son recursos para:

- a) Capital trabajo;
- b) Activos fijos;
- c) Reestructuración de pasivos;
- d) Contratación de asesorías;
- e) Desarrollo de tecnologías;
- f) Infraestructura tecnológica;
- g) Mejoramiento del medio ambiente.

Los que están sujetos de apoyo por parte del PROMIN son:

- 1.- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como el sector servicios que sean proveedores de la industria;
- 2.- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios, ubicadas en los Estados de la República con menor desarrollo relativo;
- 3.- Proyectos de ampliación de las grandes empresas, que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación o integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Financiamiento al Comercio Exterior.

Como complemento a sus programas de descuento crediticio, Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, a través de los siguientes instrumentos:

Líneas Globales de Crédito, para la importación de bienes y servicios, con recursos a mediana y largo plazo.

Líneas de Comercio Exterior a Corto Plazo, para la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinarias y equipo, entre otras.

Los plazos para este tipo de líneas de crédito son las siguientes:

En el caso de líneas globales, pueden ser desde 180 días hasta 10 años, dependiendo del tipo de bienes y monto de la operación; para líneas de corto plazo, varía de 90 a 180 días, según el tipo de operación a realizar..

Programa de Garantías.

Los objetivos de este programa es facilitar a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

Garantías sobre este tipo de créditos. Serán sujetos de apoyo las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como empresas grandes de las ramas manufactureras prioritarias.

Automática

- El porcentaje máximo de garantía será de 50%;
- monto máximo de los créditos garantizados será de 4.5 millones de pesos;
- El Banco podrá solicitar la garantía correspondiente, y, Nafin después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 horas, resolverá sobre la misma.

Selectiva

- el porcentaje máximo será del 50%, excepto en el caso de los proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podrán ser:

Empresas	%
Micro y Pequeña	80
Mediana	75
Grande	70

- Esta modalidad se aplica para montos mayores a 4.5 millones de pesos.

Garantía sobre Títulos de Crédito Bursátiles.

- Se apoyará a las emisiones de títulos de crédito de mediano y largo plazo.
- El porcentaje máximo de garantía será determinado caso por caso, sin rebasar el 50%.

Programa de Participación Accionaria.

El objetivo de este programa es incitar la inversión privada con la participación temporal de Nafin como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes.

Las principales características de este programa es que los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas. La aprobación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones o indirecta a través de las Sociedades de Inversión de capital (SINCAS) o fondos multinacionales.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de Nafin como accionista no podrá ser mayor de 5 años.

Programa Extraordinario de Capital de Riesgo Nafin-Banca Comercial.

Es un esquema a través del cual Nafin y la banca comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables, que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

Las características del programa son:

- Apoyar empresas pequeñas y medianas;
- El banco capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos;
- La aportación accionaria de Nafin no excederá de 24.5% del capital social pagado por la empresa;
- La aportación de Nafin en cada empresa tendrá un monto máximo de 65 millones de pesos;
- Los recursos deberán ser aplicados a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización o reubicación de plantas;
- La permanencia de Nafin en la empresa no excederá de 5 años.

Servicios de Banca de Inversión.

El objetivo es apoyar a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y de capitales y los principales servicios como banca de inversión son:

Finanzas corporativas

- Proyectos de larga maduración
- Proyectos de infraestructura
- Acceso al mercado de valores.
- Emisión de instrumentos financieros.

Mercado intermedio

- Apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazo, por medio de

colocaciones de capital en el mercado de valores.

Mercado de dinero

- Inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en reparto en el mercado de renta fija

Fondos de desarrollo

- Promoción y apoyo al mercado de valores, a través del fondo de desarrollo del mercado de valores y el fondo de apoyo a casas de bolsa.

Administración y custodia de títulos

- Para títulos de emisiones gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas

Fusiones y adquisiciones

- Asesoría técnica para compañías que están en proceso de desincorporación, fusión o compra/venta.

- Evaluación de proyectos de capital de riesgo.

Ventas en corto

- Préstamos de títulos de distintas emisoras con el objeto de darle una mayor bursatilidad a las emisoras y estabilidad al nivel general de cotizaciones.

Promoción en el Exterior

La presencia de Nafin en el exterior permite difundir entre las organizaciones empresariales del extranjero, las oportunidades de negocios que ofrece nuestro país, para incitar la inversión extranjera, y promover alianzas estratégicas y coinversiones.

Para el desarrollo de alianzas estratégicas Nafin ofrece apoyos para la identificación de proyectos y formalización de alianzas entre empresas mexicanas y extranjeras, a través de las siguientes modalidades: coinversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial entre productoras, fusiones y adquisiciones.

Servicios Fiduciarios y de Valuación y Diagnóstico.

Nafin ofrece a las empresas diversos servicios fiduciarios, así como asistencia especializada en materia de valuación y diagnóstico.

Fideicomisos

- Fomento a la asociación empresarial;
- Desarrollo de negocios;
- Administración de recursos;
- Promoción de inversión y el ahorro.

Servicios de valuación y diagnóstico

- Avalúos sobre bienes muebles e inmuebles;
- Justipreciación de renta;
- Diagnósticos industriales.

Programa de Desarrollo de Proveedores

El objetivo del programa es facilitar el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

Nafin actúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores, para detonar oportunidades de negocios entre éstos. A través de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, a fin de que puedan cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas y entidades compradoras.

Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras

Asocian personas físicas y/o morales de unidades productivas, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización, compras y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación, consecución de financiamiento y estándares de diseño, entre otros.

Con este programa, Nafin fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas que, dadas sus características y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios, estándares de calidad, poniendo a su disposición toda la gama de productos y servicios institucionales.

Programa de Fortalecimiento para las Uniones de Crédito

Con el fin de mejorar la estructura financiera de las uniones de crédito, Nafin ha puesto a su disposición un programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de su infraestructura física, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo.

Adicionalmente, para apoyar el fortalecimiento del personal técnico y operativo, se están desarrollando cursos de capacitación en áreas como: Análisis de crédito y evaluación de proyectos; administración y control de cartera; supervisión y seguimiento; marco legal y fiscal; administración de tesorería.

Operación Regional.

Para facilitar el acceso a sus programas, Nafin está orientando su promoción hacia proyectos de inversión en función de las necesidades de las distintas regiones y entidades federativas, por medio de 6 direcciones regionales; 31 representaciones estatales; 9 representaciones de plaza y 11 oficinas de presencia, a donde se podrá acudir si se desea información adicional.

En la medida en que los problemas del sector industrial se agravan, Nafin ha tratado de modificar su estrategia de financiamiento. Muchos de los programas que últimamente se han mencionado, ya los operaba desde inicio de la década de los ochentas, pero no lograron obtener los resultados esperados por la institución, de ahí la necesidad de modificarlos, argumentando que se actualizan de acuerdo a los cambios y necesidades de la economía del país. En otras palabras, cada cambio de sexenio se presentan modificaciones a los programas y en algunos casos sólo se les ha cambiado en nombre, como ya se ha mencionado anteriormente. De ahí, con tanto cambio realizado muchas veces los empresarios ni se enteran de dichos programas, por lo que no acuden a dicha institución.

Todo esto puede constatare en los cuadros estadísticos 16, 17, y 18 del apartado 4.6, en donde se muestra, como el crédito ha disminuido por parte de la institución y la mayoría de éstos se ha canalizado a las grandes empresas, descuidando a aquellas que en verdad necesitan de los recursos para su desarrollo como son las micro, pequeñas y medianas empresas (también las grandes empresas tienen problemas financieros).

Todo lo anterior ha ocasionado que recientemente los propios funcionarios de Hacienda declaren que el desempeño de este tipo de bancos ha sido deficiente y que se requiere de un cambio a fondo para poder cumplir con sus objetivos. La verdad que mientras exista la inestabilidad económica y las tasas de interés se encuentren elevadas, difícilmente un pequeño empresario solicitaría recursos para su empresa, ya que no cuenta con garantías ante un cambio brusco en las tasas de interés, ya que los intermediarios por lo regular siempre otorgan sus recursos a tasas variables.

Conclusión

En México la política industrial está sujeta a la política económica seguida por el Gobierno Federal, la cual se basa en que los agentes de la economía deben conducirse por las señales enviadas por el mercado, y su acceso a los mercados productivos y al mercado de sus productos deberá estar sujeta a su capacidad y eficiencia para poder lograr competir con el resto de los agentes económicos.

Esta política se ha implementado desde 1983 y los resultados han sido inversos a los objetivos planeados, ya que no se ha conseguido la estabilidad macroeconómica, la corrección del desequilibrio externo, retomar el crecimiento económico y la generación de empleos, mejor distribución del ingreso, etc. El incremento de las exportaciones, incremento del capital que ingresa al país, la productividad del capital y trabajo y otros logros, han sido insuficientes para satisfacer la demanda de una población que sigue creciendo a tasas elevadas.

Los efectos de la política actual sobre la industria manufacturera, son un indicador de la inviabilidad de ésta, para impulsar el crecimiento económico de dicho sector, ya que como se vió en este trabajo la mayoría de las ramas pertenecientes a dicha industria ha sufrido una decadencia a partir de 1986 a la fecha (a excepción de las ramas líderes que si cuentan, en su mayoría con grandes empresas y facilidades para su operación). El simple hecho de eliminar la protección al mercado interno y de los subsidios, la reducción y encarecimiento del financiamiento, etc. reducen el empleo y por ende los mercados, desalientan la inversión, disminuyen la competitividad y así sucesivamente, hasta caer en un círculo vicioso. Por otra parte, los programas de reestructuración para las industrias atrasadas y en decadencia para que mejoren su productividad y competitividad, y poder hacer frente a los impactos de la desregulación y liberalización comercial han sido escasos y deficientes.

El Dr. Arturo Huerta, dice: “la crisis económica actual evidencía que la apertura externa –la liberalización y desregulación de la economía- ha sido incapaz de generar niveles de ahorro interno, divisas y financiamiento suficiente para modernizar y superar los rezagos productivos”²⁴ ya que un gran número de empresas han desaparecido; principalmente en la industria del calzado y cuero, textil, prendas de vestir y hule y plástico, apareciendo un creciente desempleo y a la vez la proliferación de la economía informal.

A continuación menciono algunos acontecimientos más, que han afectado al aparato productivo nacional pero con mayor intensidad a la micro, pequeña y mediana empresa.

□ El hecho de que se haya fijado como meta la reducción a un dígito la inflación –el

²⁴ Huerta Arturo. “Recesión, vulnerabilidad financiera y alternativas”.

cual se logró en 1993, cercano al 8%- y lograr un crecimiento sostenido, se recurrió a la reducción sustancial del medio circulante; lo que originó una falta de liquidez a nivel nacional, así como el encarecimiento del crédito;

- La apertura comercial;
- La sobrevaluación del peso “dólar barato” iniciado en 1990, propició un incremento en las importaciones lo cual colocó en desventaja a las empresas nacionales, con mayor incidencia en la micro y pequeña empresa;
- La reducción del poder de compra de los salarios y en consecuencia la sujeción de la población a ingresos fijos, ha derivado en un decremento de las ventas;
- Los costos elevados de financiamiento y su dificultad para tener acceso a los mismos;
- Debido a su magnitud estas empresas, carecen de capacidad de negociación; por lo tanto, deben de acatar las condiciones que les imponen las grandes empresas a quienes les venden sus productos;
- Mantienen una incorrecta planeación (muchas veces no la utilizan) y desconocimiento de su sector con quien efectúan negocios;
- La inadecuada o inexistente investigación de mercado y publicidad;
- La carencia de sistemas de reclutamiento, selección, inducción, capacitación y desarrollo de los recursos humanos;
- El desvío de recursos financieros hacia las grandes empresas;
- En la actualidad la planta productiva cuenta en su mayoría con maquinaria rezagada hasta por 20 años.²⁵

Todos estos problemas que se padecen a nivel micro, más los ocasionados por la política económica en general ha ocasionado que la creación y recuperación de las micro y pequeñas empresas sea lenta y con pocas posibilidades de subsistir en el futuro próximo.

Estos problemas se han reconocido a nivel oficial, por lo que se ha tratado de crear programas que ayuden a su solución; siendo en particular Nacional Financiera la institución encargada de llevarlos a cabo.

A continuación menciono algunos detalles que han afectado el desarrollo efectivo de esta institución:

En primer lugar, Nafin es una banca del Gobierno Central, por lo que en situaciones difíciles tiene que atender a dicho sector, prueba de ello; es la disminución de su cartera crediticia al sector privado y canalizar alrededor del 57% al sector público para 1995 (véase cuadro 2). Esto provocó que se descuidara a todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, esto se constató en el cuadro 18. En 1994 apoyó a 46,106

²⁵ Ruiz Duran , Ibib

industrias y para 1995 a 18,376 y al año siguiente sólo logró apoyar a 4,464 empresas, esto demuestra que no cuenta con la capacidad suficiente para apoyar a un sector tan grande como es el de la MPYMI.

En segundo lugar, cuando Nafin fue transformada a banco de segundo piso, dejó de dar preferencias a aquellas industrias prioritarias que ayudan al desarrollo económico y generan una buena proporción de empleos; ya que la evaluación de los proyectos quedó en manos de la banca comercial privada y, dado que ésta busca siempre a empresas y ramas económicas rentables, descuida a las empresas y sectores que no concuerden con sus objetivos. En otras palabras, como ya se demostró anteriormente, la micro y pequeña empresa no interesa a la banca comercial ya que consideran que es un riesgo otorgarles recursos, de ahí que prefieran a las que si pueden dar garantías.

En tercer lugar, las tasas de interés a las que se otorgan los créditos son muy altas, lo que desalienta la inversión productiva, además la mayoría de los recursos son otorgados a corto plazo, por lo que si algún empresario quiere emprender un proyecto en el cual la recuperación de la inversión será lenta, difícilmente encontrará un intermediario que lo financie; al menos que cuente con las suficientes garantías que avalen dicho riesgo.

En cuarto lugar, los trámites para la adquisición de los recursos aún son numerosos, lo que dificulta aún más a los pequeños empresarios la obtención de dicho financiamiento, ya que la mayoría no cuenta con todos los requisitos establecidos.

Por último, los programas de Nafin, tanto de apoyo técnico como de financiamiento no han logrado penetrar al sector de la MPYMI, ya sea por falta de publicidad, variación de los mismos y/o representan un alto costo para los empresarios. Por otra parte, los recursos con que cuenta la institución son limitados en relación al gran número de MPYMI que existen en todo el país, a esto se debe a que el apoyo solo se logre de manera mínima a nivel regional y principalmente en las zonas urbanas más grandes.

A continuación se mencionan algunas alternativas que bien pueden ayudar a dar un mejor funcionamiento a la banca de desarrollo y en especial a Nacional Financiera.

- Que la banca de desarrollo opere directamente como banca de primer piso, pero especializándose en la micro, pequeñas y medianas empresas.
- Que en el otorgamiento de créditos preferenciales se establezcan y se promuevan los mecanismos de capital de riesgo para la pequeña y mediana empresa. En este caso, Nafin participaría dando preferencia a la pequeña empresa y al mismo tiempo le permitiría ser su aval, además, de que la selección de los proyectos sería tomado en cuenta por su viabilidad y no por las garantías que pueda ofrecer el solicitante.

- Es indispensable que este estrato cuente con recursos fiscales que favorezcan el desarrollo de las operaciones. Por una parte Nafin cuenta con un registro de todos los empresarios que han solicitado recursos en ella, por lo tanto en coordinación con la S.H.C.P. bien se les puede otorgar facilidades a aquellos inversionistas que verdaderamente no pueden pagar a tiempo sus impuestos y demuestren que esten generando un buen número de empleos. Además, a aquellos empresarios que reinviertan casi en su totalidad sus utilidades deberían ser tratados en forma preferencial ya que están apoyando el desarrollo de la inversión productiva.
- Las autoridades deben reforzar la supervisión bancaria, adecuar los niveles de capitalización y proporcionar servicios semejantes a los principales socios internacionales. Para este caso, se ha consentido demasiado a los banqueros, ya que éstos sólo buscan el beneficio inmediato sin evaluar correctamente sus operaciones. Por un lado, se argumentaba que, con la apertura comercial el margen de intermediación financiera disminuiría a niveles de los que cuentan nuestros socios comerciales, más sin embargo, ya han pasado casi 5 años a la fecha y dicha situación no se ha dado. Por otra parte la tasa de interés se ha mantenido elevada. También se argumentaba, que con la participación de la inversión extranjera en los bancos nacionales esta disminuiría, más sin embargo, en la actualidad puede comprobarse que esto ha sido del todo falso, ya que en los niveles que se encuentran actualmente (alrededor del 20%), es casi imposible de adquirir un crédito por parte de los pequeños empresarios.
- Un reordenamiento de los programas y fondos con que opera en la actualidad Nafin, bien pueden organizarse o unirse de tal forma que los pequeños empresarios puedan tener todos los beneficios que se otorgan y así, anularse varios trámites que en la actualidad tienen que llevarse a cabo. Si se unifican los diferentes fideicomisos y fondos, es posible que requirieran en conjunto, menor cantidad de recursos y se atendería a mayor cantidad de solicitantes; que a la vez tendrían acceso directo a los programas de capacitación, modernización, etc. y evitaría que se traslapen funciones. Hay necesidad de una planeación integral y dotar de mayor agresividad a los programas de apoyo financiero y técnico para lograr una mayor penetración en el universo de la MPYMI.

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

Anexo de cuadros estadísticos

Cuadro A-1
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISION
(millones de pesos a precios de 1993)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
P.I.B.	1042066	1085815	1140847	1189017	1232162	1256196	1311661	1230993	1293675
(-) impuestos, netos	83836.6	87356.3	91783.7	95659.1	99130.2	101063	105526.	99036.2	104080
Valor Agregado Bruto	958229.6	998458.8	1049063	1093357.	1133032	1155132	1206135	1131957	1189594
Clasificación por gran división									
Agro Silvicultura y pesca	65980.3	65891.8	69603.9	71221.9	70533.1	72702.9	72833.9	74168.2	75016.5
Sector Indus.	252905.1	268421.3	286437.4	296065.5	309012.7	309897	324810	299834.	330751
Servicios	639344.1	664145.7	693022.5	726070.5	753486.3	772532	808491.	758155	783826

Fuente: 3° Informe de Gobierno, 1° de Sep de 1997. Anexo. Poder Ejecutivo Federal

Cuadro A-2
Producto Interno Bruto de la Actividad Industrial
(millones de pesos de 1993)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	252905.1	268421.3	286437.4	296065.5	309012.7	309897.1	324810	299834.3	330751.6
Minería	15134.4	15187.8	53509.2	55234.2	57489.1	59297.1	61240.4	61261.3	632447.5
Manufacturas	178416.1	192500.9	205524.5	212578.0	221427.4	219934.0	228891.6	217839.2	241487.3
Prod Alim., Beb. y Tabaco	47428.9	51187.8	53509.2	55234.2	57489.1	59297.1	61240.4	61261.3	63244.5
Tex Vest. e Ind del cuero	17407.8	18250.7	19305.9	19810.9	19792.9	19256.8	19459.9	18237.4	21610.8
Ind Mad y prod de mad.	7104	7110.5	7083.4	7131.7	7331.4	7145	7278.8	6818.5	7052.2
Papel, Prod De papel, Imp	9077.2	9959.5	10760.3	11173.8	11559.9	11329.8	11657.6	10769.8	10769.1
Quim., der. Petro., Caucho	30417.9	33279.1	34724.7	35060.4	35684.2	35075.2	36270.1	35953.9	38032.9
Min no Met Exc. der Petr.	13920.4	14581.9	15526.7	16078.3	17093.8	17557.1	18358.2	16226.2	18069.8
Ind Metalica Básicas	8863	9076.9	9731.9	9267.1	9410.5	9707.1	10304.9	10698.5	12825.9
prod. Met., Maq. y equipo	39732.7	44107.3	49037.5	53022	56333	54000.7	57610.8	51940.8	63061.2
Otras ind. Manufactureras	4464.2	4947.1	5844.9	5799.6	6732.8	6565.2	6710.9	6032.8	6821.1
Construcción	43240.3	43995.3	480401.1	50385.4	53753.5	55379	60047.7	45958.4	51196.9
Electricidad, gas y agua	16114.4	16834.8	17270.3	17336.8	17868.7	18326.5	19200.9	19613.8	20492.1

Fuente: 3° Informe de Gobierno, 1° de Sep. de 1997. Anexo. P.E.F.

Cuadro A-3
Producto Interno Bruto de la Actividad Industrial
(Porcentajes)

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	24.3	24.7	25.1	24.9	25.1	24.7	24.8	24.3	25.6
Minería	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4
Manufacturas	17.1	17.7	18	17.9	18	17.5	17.5	17.7	18.7
Prod Alm., Beb. y Tabaco	4.6	4.7	4.7	4.6	4.7	4.7	4.7	5	4.9
Tex Ves., e Ind del cuero	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5	1.5	1.7
Ind Mad y prod. de mad	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5
Papel, Prod de papel, imp	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8
Quim. der Petro., Caucho	2.9	3.1	3	2.9	2.9	2.8	2.8	2.9	2.9
Min no Met exc der Petro	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.4
Ind Metalica Básicas	0.9	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8	0.9	1
prod. Met., Maq y equipo	3.8	4.1	4.3	4.5	4.6	4.3	4.4	4.2	4.9
Otras ind. Manufactureras	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Construcción	4.1	4.1	4.2	4.2	4.4	4.4	4.6	3.7	4
Electricidad, gas y agua	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6

Fuente: 3° Informe de Gobierno, 1° de Sep. de 1997. Anexo. Poder Ejecutivo Federal

CUADRO A-4
P. I. B. DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ANUAL, POR DIVISION, 1980-1995
(millones de pesos a precios de 1980)

Periodo	TOTAL	Alimento Bebidas Y tabaco	Textiles, Prendas de vestir y cuero	Industria De La Madera	Papel, Imprenta Y Editorial	Sustan Químicas Caucho y Plástico	Produc Min. No Metalico	Indus Metálica básicas	Prod Metálico Maq y equipo	otras Ind manufac- tureras
1980	988.9	243.1	136.1	42.2	54.1	147.3	69.1	60.8	210.6	25.6
1981	1052.7	253.5	143.9	41.9	56.9	161.4	71.3	63.8	231.0	28.9
1982	1023.8	265.0	137.0	41.4	57.3	165.4	69.4	57.9	202.5	27.8
1983	943.5	261.6	129.5	38.4	53.1	162.8	64.1	54.3	157.2	22.6
1984	990.9	265.4	130.7	39.6	56.0	174.0	67.7	60.6	171.6	25.2
1985	1051.1	275.4	134.1	41.1	60.9	184.1	72.9	61.2	194.2	27.3
1986	995.8	273.9	127.7	39.9	59.0	178.0	68.1	57.1	167.3	24.9
1987	1026.1	276.5	121.5	41.3	59.9	187.6	74.5	63.4	177.2	24.1
1988	1059.0	277.0	122.5	40.3	62.3	191.4	73.3	66.7	200.2	25.1
1989	1135.1	298.3	126.5	39.7	66.7	209.1	76.9	68.4	222.4	27.2
1990	1203.9	307.5	130.1	39.2	69.7	220.0	81.8	73.9	252.1	29.6
1991	1252.2	323.1	125.3	39.5	68.8	226.6	84.4	71.2	283.3	30.1
1992	1280.7	334.0	120.8	39.3	69.6	231.3	89.0	71.2	293.2	32.3
1993	1271.0	336.6	114.9	37.7	67.3	225.9	90.1	74.7	291.6	32.0
1994	1317.0	338.1	113.4	38.6	66.4	237.3	93.6	81.1	316.6	32.1
1995	1232.5	330.6	100.5	33.1	67.9	229.8	79.9	89.3	281.8	19.6

*Exceptuando derivados del petróleo y carbón

CUADRO A-5
INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTOR ECONOMICO
POR ORDEN DE MAYOR PERSONAL OCUPADO

Abr-97

SECTOR ECONOMICO	P.O.	%	EST	%
Fab. Ensamb. Maq. Eq. Apt. Accs. Elec.	584794	15.89	2709	2.26
Fab. de prendas de Vestir	452662	12.30	11608	9.68
Fabricación de Alimentos	446728	12.14	28068	23.42
Fab. Prod. Met. Exc. Maq. Equipo	328094	8.92	19236	16.05
Const. Reconst. Ensamb. Eq. Transp.	240280	6.53	1751	1.46
Industria Química	213635	5.81	3815	3.18
Prods. De Hule y Plástico	194367	5.28	4412	3.68
Industria Textil	160054	4.35	2651	2.21
Elaboración de Bebidas	142435	3.87	2485	2.07
Calzado y Cuero	139583	3.79	5701	4.76
Prod. de Minerales no Metálicos	133618	3.63	5540	4.62
Otras Industrias manufactureras.	123371	3.35	4665	3.89
Ind. Editorial de Imp. y Conexas	121379	3.30	10211	8.52
Fab. Ensamb. Rep. de Maq. y Eq.	91122	2.48	4801	4.01
Fab. y Rep. de muebles no Met.	81130	2.20	6395	5.34
Industrias Metálicas básicas	77983	2.12	1184	0.99
Industria l. Papel	71954	1.96	990	0.83
Prod. de Madera y Corcho	60956	1.66	3376	2.82
Benef. Y Fab. de Prod. de tabaco	8345	0.23	43	0.04
Ref. Petróleo y Deriv. Del Carbón	7067	0.19	218	0.18
TOTAL	3679557	100.00	119859	100.00

Fuente: SECOFI, Dirección General de la Industria, Mediana y Pequeña

CUADRO A-6
CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR ENTIDAD FEDERATIVA

ENTIDAD FEDERAT.	1988		1990		1992		1994		1996	
	ESTAB	P.O.	ESTAB	P.O.	ESTAB	P.O.	ESTAB	P.O.	ESTAB	P.O.
Aguas	1441	37670	1799	45458	1914	49124	1880	48735	1764	57174
B California	3555	136638	3926	145734	3858	153536	3780	182237	4089	243485
B C.Sur	387	4230	499	5486	560	5304	593	5919	650	7356
Campeche	584	7254	661	6529	708	6480	656	6276	593	6015
Coahuila	2940	117213	3709	138944	4031	138427	3936	151741	3936	174996
Colima	530	5283	608	5649	679	6132	725	6555	730	6654
Chiapas	1072	10466	1256	11205	1381	11597	1357	11013	1290	10926
Chihuahua	3191	214651	3628	226818	3988	232193	4057	279250	4305	327576
D.F	21448	577359	24235	643329	23669	605472	21308	536360	19047	470794
Durango	1540	46055	1745	49231	1964	49566	2027	53337	2025	67210
Guanajuato	6918	120032	8110	139394	9039	149672	8511	141995	8523	161593
Guerrero	1336	10449	1499	11741	1732	13256	1649	13565	1634	13391
Hidalgo	1260	42336	1708	47693	1950	47673	1959	47695	1916	51122
Jalisco	11201	224106	13254	251299	13930	251756	12793	236703	12276	249966
México	8654	434688	11093	494772	12588	484735	12125	434204	11032	434076
Michoacán	2472	40836	2917	42805	3349	40793	3396	40606	3402	42359
Morelos	1136	32524	1318	36389	1453	36562	1420	32522	1447	31227
Nayarit	611	7738	896	7475	1060	7661	1047	7213	1087	7631
Nuevo León	7479	244585	8945	284905	9583	287662	9030	273815	8802	296869
Oaxaca	899	13023	1162	16213	1290	17025	1223	15976	1262	16183
Puebla	3359	102900	4055	129044	4527	131213	4422	122422	4222	134741
Querétaro	1303	55471	1669	67010	1935	65939	1977	66457	1927	74098
Quintana R	371	4911	479	5035	561	5443	603	5670	695	6450
S L. Potosí	1800	46352	2152	56183	2393	59608	2393	58866	2352	62152
Sinaloa	2295	31103	2736	34143	3145	36170	3192	35774	2688	29813
Sonora	2357	74394	2738	83519	3148	83652	3050	87638	3153	107444
Tabasco	660	7759	880	10043	999	11214	924	10240	801	9698
Tamaulipas	2682	108663	3148	122574	3580	134209	3611	157107	3634	171723
Tlaxcala	534	26554	720	30692	827	31791	811	32301	763	37788
Veracruz	3114	74600	3887	79692	4396	72850	4348	68587	4214	71387
Yucatán	1506	28881	1769	34507	1927	35598	1975	37300	1941	38833
Zacatecas	604	4473	692	6093	841	8804	865	12418	954	13885
T. NAL.	99239	2893197	117893	3269604	127005	3268167	121643	3220497	117154	3434616

Fuente: SECOFI, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional

CUADRO NO.7
PIB MANUFACTURERO, NO. DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO
POR RAMAS ECONOMICAS

RAMAS ECONOMICAS	1988			1996		
	P.I.B.*	ESTAB	P.O.	P.I.B.*	ESTAB.	P.O.
Prod Alim., Beb y Tabaco	47428.9	21914	483051	63338.5	29975	582896
Tex Vestido, e Ind. Del cuero	17407.8	17970	517188	21075.1	19479	681718
Ind Mad.a y prod. De madera	7104.0	7289	120886	7178.5	9420	130744
Papel, Prod de papel, imp	9077.2	7253	151126	10912.8	10874	181390
Quimicas, der. petro, Caucho	30417.9	7741	368199	38295.6	8243	392903
Min.no Met. exc. der Pet	13920.4	5519	142705	17523.0	5355	126172
Ind. Metalica Básicas	8863.0	1271	100872	12737.4	1156	75356
Prod.Met., Maq. y equipo	39732.7	26341	924029	63425.4	28079	1147260
Otras ind. Manufactureras	4464.2	3921	85141	6899.3	4574	116186
TOTAL	178416.1	99239	2893197	241385.7	117154	3434615

*Millones de pesos de 1993.

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI y Nafin.

CUADRO NO. 5
PIB MANUFACTURERO, NO. DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO
POR RAMAS ECONOMICAS
(porcentajes)

RAMAS ECONOMICAS	1988			1996		
	P.I.B.*	ESTAB	P.O.	P.I.B.*	ESTAB.	P.O.
Prod Alim., Beb. y Tabaco	26.6	22.1	20.1	26.2	25.6	20.1
Tex. Vestido, e Ind. del cuero	9.7	18.1	17.2	8.7	16.6	16.7
Ind Mad.a y prod. de madera	4.0	7.3	5.6	3.0	8.0	4.5
Papel, Prod. de papel, imp.	5.1	7.3	5.5	4.5	9.3	5.2
Quimicas, der. petro., Caucho	17.0	7.8	12.2	15.9	7.0	11.1
Min no Met. exc der.Pet	7.8	5.6	5.2	7.3	4.6	4.5
Ind Metalica Básicas	5.0	1.3	3.4	5.3	1.0	1.7
Prod Met., Maq y equipo	22.3	26.5	28.5	26.1	26.3	32.5
Otras ind Manufactureras	2.5	3.9	2.3	2.8	2.9	3.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Millones de pesos de 1993

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI y Nafin.

Contenido de un proyecto de inversión requerido por Nacional Financiera

I - Estudio de mercado y comercialización

- a) El producto y sus especificaciones
 - Económicas, comerciales y tecnológicas,
 - De tipo oficial
- b) Segmentación del mercado
- c) Análisis de la demanda
 - Demanda pasada;
 - Perfil del consumidor y demanda actual,
 - Proyección de la demanda,
- d) Análisis de los competidores
 - Capacidad instalada,
 - Fuerzas y potencialidades de sus productos y de las empresas;
 - Nuevos proyectos;
 - Proyección de la oferta.
- e) Mercado objetivo para el proyecto
- f) Sistemas de comercialización
 - Precios del producto,
 - Otros atendidos,
 - Estrategias propuestas para el proyecto
- g) Programa de ventas

II - Estudio de localización

- a) Factores que favorezcan la selección del sistema (Udis, infraestructura, servicios);
- b) Sistema seleccionado (cuantitativos y cualitativos);
- c) Beneficios institucionales hacia la futura planta

III - Tamaño del proyecto.

- a) Factores que orientan la capacidad de la planta,
- b) Análisis cuantitativo del tamaño propuesto para el proyecto

IV - Ingeniería del proyecto

- a) Especificaciones técnicas y normas de calidad (oficial) para el producto,
- b) Tecnologías disponibles, tecnologías seleccionadas,
- c) Proceso de producción y balance de materias,
- d) Necesidades de equipos e instalaciones electromecánicas y de otros servicios,
- e) Necesidades de obras civiles y sus especificaciones,
- f) Programa de producción;
- g) Programa de ejecución proyectada.

V - Necesidades de inversión

- a) Inversión en activos fijos;
- b) Necesidades de capital de operación,
- c) Fuentes de financiamiento,
- d) Programa de inversiones y de financiamiento,

VI - Estudios financieros proforma

- a) Estados de resultados,
- b) Balance,
- c) Flujo de caja;
- d) Razones financieras,
- e) Punto de equilibrio

VII - Evaluación económica financiera

- a) Criterios y premisas;
- b) Metodología usada y balance de materiales,
- c) TIR - VAN - R B/C

VIII - Conclusiones y recomendaciones

BILIOGRAFIA

ASPE, Armella Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica". F.C.E., México D.F. 1993.

ESPINOSA, Villareal Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa". Ed. F.C.E. México 1993.

GARCIA DE LEON Campero, salvador, "La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad". Ed. Diana México 1993.

GRABINSKY, Salo "La empresa familiar: guía para crecer, competir y sobrevivir". Ed. Del verbo aprender, segunda edición 1992.

GUTIERREZ, Soria Federico y Ruiz Duran Clemente. "Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa" publicaciones de Nafin S.N.C. y la UNAM, 1995.

HUERTA, González Arturo. "Causas y remedios de la crisis económica de México". Ed. Diana, México 1996.

MARTINEZ; Ifigenia. Coopiladora. "Economía y democracia, una propuesta alternativa". Ed. Grijalvo, México 1992.

NUÑEZ, Estrada Hector. "Perspectivas de la empresa y de la economía mexicana". U.A.M. Azcapozalco, México D.F. 1995.

PIERRE-Ives Barreire, "La pequeña y mediana empresa frente al cambio" ed. Hispano-Europea. España 1978.

RUIZ, Duran Clemente y Kagami Mitsuhiro. "Potencial tecnológico de la micro, pequeña y mediana empresa en México". Publicaciones de Nafin S.N.C. México, D.F. 1993.

SALES Gutiérrez, Carlos. Indemnización bancaria y evolución del sistema financiero 1983-1988. Ed. Siglo XXI, México.

SANCHEZ Hugarte, Fernando."La política industrial ante la apertura". F.C.E., México 1994.

"Nacional Financiera ante el siglo XXI: el pensamiento de sus directores generales". Publicaciones de Nafin S.N.C. 1993.

HEMEROGRAFIA

AGUILAR, Barajas Ismael. "La empresa micro, pequeña y mediana en el desarrollo industrial de México" *Comercio exterior*, junio 1995.

CETRA, Moises. "La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis preliminar de las causas de su estancamiento". *Investigación económica* No. 214 oct-dic. 1995.

ECHEVERRIA, Zuno Pablo. "Industrialización y desequilibrio". Expresión de los jóvenes investigadores del CEESTEM, *Presencia nueva* 1989.

GUTIERREZ, Lara Abelardo A. "Censos económicos: concentración y eterogeneidad de la planta productiva nacional", *investigación económica* No. 193 julio-sep. 1990.

GUTIERREZ, Ruiz Carlos. "La situación industrial del D.F.: programas y propuestas". *Economía informa* No. 261, octubre 1997.

HUERTA, Quintanilla Rogelio. "La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México". *Investigación económica* No. 211 enero-marzo 1995.
Informe Anual de Nacional Financiera. Varios años (1982-1996).

Informe Anual del Banco de México. Varios años (1982-1996).

Informe de ejecución del P.N.D. 1996. Poder Ejecutivo Federal.

JACOBS, Eduardo y Pérez Wilson. "Tamaño de planta y financiamiento: dos problemas centrales del desarrollo industrial". *Economía mexicana* No. 3 1983. CIDE.

LOPEZ Espinosa, Mario. "El papel de la banca de desarrollo en la estrategia empresarial" en el *mercado de valores* No. 2 febrero 1996.

LOPEZ Espinosa, Mario. "El financiamiento popular y la microempresa informal" en el *mercado de valores* No. 12 dic. 1994.

LOYOLA Cuevas, José R. "La industria textil en la década de los ochenta". *Economía informa* No. 235, febrero de 1995.

LUNA, Matilde y Tirado Ricardo "Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México". *Comercio exterior*. Febrero 1997.

MATTAR Jorge y Jacobs Eduardo. "La industria pequeña y mediana en México" en *economía mexicana* No. 7 C.I.D.E. 1985.

MATTAR, Jorge. "México: crisis bancaria y programas de rescate de la banca y sus deudores". *Economía informa* FE-UNAM.

MATTAR, Marquez Jorge. "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988". *Economía mexicana* Nos. 9 y 10. 1987-1988 CIDE.

MENDES, José Luis. "Veinte años de planeación industrial en México" en *comercio exterior*, enero de 1997.

MENDEZ Mungaray, Elizabeth. "La industria maquiladora en tijuana: riesgo ambiental y calidad de vida." en *comercio exterior*, febrero 1995.

MOCTEZUMA, Ariel y Mungaray Alejandro. "Subcontratación entre las maquiladoras y pequeñas empresas en México". *Comercio exterior* No. 2 febrero 1997.

MUNGARAY, Alejandro y Torres Ernesto. "Posibilidades de crecimiento de la industrias pequeñas y medianas en México". *Comercio exterior* vol. 47. Enero 1997.

Nacional Financiera 1995 "Realizaciones y metas" en *el mercado de valores* No 8 agosto 1995.

OLIVERA Lozano, Guillermo "La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y México" en *investigación económica* abril-junio 1997 vol. LVII No. 220.

ORTIS Cruz Etelberto. "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas". *Comercio exterior*. Enero 1997.

PERES Acevez, Luis A. "La política de promoción industrial" en *memoria 1986*. Nacional Financiera S.N.C.

RUIZ Duran, Clemente. "Financiamiento para el desarrollo" en *comercio exterior* vol. 45 No. 1 enero 1995.

VILLAREAL Fernando. Et. Al. "La exportación indirecta, opción de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa" *comercio exterior* vol. 44. No. 11 nov. 1994.

WERNER Martin, "La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas" en *comercio exterior* vol. 44 No. 12, dic. 1994.

"Tercer Informe de Gobierno, 1º de sep. De 1997. Anexo Estadístico.

"Situación del mercado laboral" *boletín* de la S.T.P.S., octubre 1997.

TESIS

LOYOLA, Herrera Verónica. “Importancia de la banca de desarrollo como instrumento de fomento y sus perspectivas al año 2000”. *Tesis* FE-UNAM.

MARTINEZ Arellano Marta A. “La banca de fomento en México, su evolución y política de financiamiento (1976-1982).” *Tesis* facultad de economía UNAM. 1994.

PLIEGO, Moreno Eduardo. “Perspectivas del financiamiento para el desarrollo de la pequeña empresa”. *Tesis* FE-UNAM 1996.

SANCHEZ Sánchez, Gerardo.”Financiamientos de proyectos microindustriales de inversión; la búsqueda de una solución viable” *tesis* facultad de economía UNAM 1993.

VERDUSCO, Murillo Ramón. “Diagnóstico de estrategias de fomento a las micro y pequeñas empresas”. *Tesis* FE-UNAM 1996.