



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL IMPACTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LA  
MICRO EMPRESA Y SUS ALTERNATIVAS DE  
FINANCIAMIENTO (1982-2000)

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A :**

**JOSE FRANCISCO GARFIAS MILLA**



DIRECTOR DE TESIS: LIC. ADOLFO CARVAJAL VAZQUEZ

MEXICO, D.F.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

2002



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

***Quiero dar Gracias a Dios,  
por todas las bendiciones recibidas.***

**A MI PADRE:**

A ti por tus sabios consejos, por educarme con energía, serenidad y confianza.

**A MI MADRE:**

A ti por todo tu amor, cariño y por que siempre estas al pendiente de todo lo que hago.

**A MIS HERMANOS:**

Por su apoyo incondicional y con quien he compartido alegrías, tristeza, éxitos y fracasos.

**A MIS HIJAS:**

Por iluminar mi vida y por ser mi motivo de seguir adelante.

**A MI ESPOSA:**

Por todo el apoyo brindado para terminar la carrera.

**A LA MEMORIA DE MIS ABUELOS:**

A quienes recuerdo con amor, cariño  
y respeto.

**A MIS ABUELAS**

Por sus consejos y  
su apoyo incondicional.

**A MIS TIOS, TIAS, PRIMOS Y PRIMAS**

A quienes de algún modo han  
contribuido en mi formación profesional.

**A MI SOBRINA:**

Por llenarme de alegría desde  
su llegada.

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

Por aceptarme en su casa de estudios durante  
estos últimos años.

**A LA FACULTAD DE ECONOMÍA**

Por la Profesión que me brinda.

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

### CAPITULO 1. MARCO GENERAL

1.1.	Características Generales de la Micro Empresa	1
1.1.1.	Definición de Empresa	1
1.1.2.	Concepto de Micro Empresa	2
1.1.3.	Clasificación de la Micro Empresa	4
1.2.	Aspectos teóricos de la Política Económica	5
1.3.	Necesidades de Apalancamiento de la Empresas	7
1.4.	Situación Actual de la Micro Empresa	10
1.4.1.	Importancia de la Micro Empresa en el contexto de la Economía Mexicana	10
1.4.2.	Obstáculos de la Micro Empresa para obtener el crédito	19
1.4.3.	Posibilidades de la Micro Empresa ante el Nuevo Orden Económico	22
1.4.4.	Programas de apoyo a la Micro Empresa	25
1.4.5.	Programa de Modernización para la Micro Empresa	29

### CAPITULO 2. EL IMPACTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LA MICRO EMPRESA (1982-2000)

2.1.	Antecedentes	35
2.2.	La política Económica (1982-1994)	42
2.2.1.	Principales efectos de la Política Económica de Miguel de la Madrid sobre las Micro Empresas	42
2.2.1.1.	Programas de apoyo a la Micro Empresa (1982-1988)	45
2.2.2.	Principales Efectos de la Política Económica de Carlos Salinas sobre las Micro Empresas	48
2.2.2.1.	Programas de apoyo a la Micro Empresa (1988-1994)	52
2.3.	La Política Económica (1994-2000)	56
2.3.1.	Principales efectos de la crisis económica de 1994 sobre la Micro Empresa	56
2.3.2.	Principales efectos de la Política Económica de Ernesto Zedillo sobre las Micro Empresas	61
2.3.2.1.	Ventajas y desventajas de la Política Económica en la sobrevivencia de la Micro Empresa	64

### CAPITULO 3. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO EMPRESA (1982-2000)

3.1.	Características del Financiamiento en México	69
3.1.1.	Antecedentes	69
3.1.2.	Estructura del Financiamiento	72

<b>3.2.</b>	<b>Alternativas de Financiamiento de la Micro Empresa</b>	<b>75</b>
<b>3.2.1.</b>	<b>Intermediarios Financieros bancarios</b>	<b>75</b>
<b>3.2.2.</b>	<b>Intermediarios Financieros no bancarios</b>	<b>86</b>
<b>3.2.3.</b>	<b>Alternativas de Financiamiento Extranjeras</b>	<b>95</b>
<b>3.3.</b>	<b>Perspectivas de la Micro Empresa</b>	<b>98</b>

## **CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## INTRODUCCIÓN

En el umbral del siglo XXI, las empresas mexicanas enfrentan uno de los retos más grandes que han tenido en su historia, que consiste en prepararse a los inevitables cambios que están transformando al mundo. Independientemente de su localización geográfica las empresas, tendrán que adquirir –en la mayoría de los casos- niveles de competitividad que les permita ocupar un lugar en la economía nacional.

La economía mexicana ha pasado por un proceso de cambio en las últimas décadas; la causa fundamental que ha estimulado dichos cambios, es el agotamiento del modelo de desarrollo "hacia adentro" que estuvo apoyado por una estrategia de sustitución de importaciones. Con este modelo las empresas disfrutaron de un sistema proteccionista que no les exigió avanzar en acorde a los tiempos hacia la modernidad y no les permitió alcanzar niveles de competitividad para enfrentar el fenómeno de la globalización. El nuevo modelo económico iniciado en la década de los ochenta, sigue presente en nuestros días y exige mayores retos al sector empresarial (en especial a la Micro Empresa) para ser altamente competitivo y eficiente.

Debido a estos cambios y considerando la innegable realidad de que México es desde el punto de vista productivo un país de Micro Empresas y que tiene además grandes problemas estructurales, pero también grandes posibilidades de desarrollo en la economía mexicana; se establece como hipótesis, a la Política económica como la causante de no fomentar a la Micro Empresa en la economía mexicana.

En tal contexto, el presente trabajo tiene como objetivo general, Identificar y analizar las medidas de política económica que se han llevado a cabo a partir de los años ochenta para fomentar el desarrollo de la Micro Empresa en nuestro país. Antes de analizar cualquier programa o política de fomento dirigido a este estrato empresarial se necesita conocer sus principales aspectos; por tal motivo, en el *capítulo uno* se inicia con el Marco general considerando las características generales de la empresa, conceptualizando a la Micro Empresa y considerando los criterios de clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con base al número de empleados que se público en el Diario Oficial de la Federación en marzo de 1999. Se considera importante mencionar los aspectos teóricos de la Política Económica, haciendo un énfasis en los alcances y limitaciones, así como sus objetivos e instrumentos en los que se basa para establecer las diferentes políticas de apoyo a la Micro Empresa. Cuando una Micro Empresa no goza de los beneficios de los programas de fomento que genera la política económica, estas buscan fuentes de financiamiento e incurrir en el apalancamiento financiero, objeto de estudio del presente trabajo.

El análisis de la situación actual de la Micro Empresa nos demuestra la importancia que tiene en los principales sectores de la economía Comercio, Industria y Servicios, observando mayor participación de la Micro Empresa en el Sector Comercio con un 52.40% en cuanto el número de establecimientos.

Posteriormente se analizarán los obstáculos que tiene la Micro Empresa desde su formación hasta los trámites para obtener un crédito y considerando algunos factores económicos como limitantes para el desarrollo de este tipo de empresas, cabe destacar que uno de los obstáculos más sobresalientes son las faltas de garantía por parte de este tipo de empresas. Ante el nuevo orden económico los cambios que ha sufrido la economía mexicana, la Micro Empresa tiene la posibilidad de exportar sus productos, considerando los acuerdos y tratados de comercio que ha realizado México con otros países obviamente incluido el Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Para hacerlo el gobierno mexicano ha establecido programas de apoyo y modernización, por parte de las Instituciones gubernamentales, teniendo como principal promotor de fomento a Nacional Financiera. Considerando que en el capítulo se analizaran el Impacto que tienen en las Micro Empresas.

*El capítulo dos* se hace un recuento de los cambios en la estrategia económica, teniendo como antecedente el término de la segunda guerra mundial, cuando México al igual que los países subdesarrollados deciden proteger sus industrias de los países industriales que reorientaron su producción a los bienes no bélicos. El objetivo era lograr la autosuficiencia económica, mediante una economía cerrada donde se produjera todo tipo de bienes y servicios. Los años cuarenta y en especial los cincuenta constituyen una etapa decisiva para el despegue del crecimiento económico de México, principalmente del sector industrial. Las décadas de los cuarenta, cincuenta y sesenta constituye una etapa decisiva para el despegue del crecimiento económico de México. Durante este período la tasa media de crecimiento del P.I.B. fue de 6.6% anual y la inflación de 3.1%. El sector empresarial disfruto de un ambiente económico favorable, así como de una política económica al margen de la competencia internacional, a su vez el gobierno creó programas para fomentar su desarrollo y crecimiento.

En la década de los setenta comienza a darse los primeros síntomas de agotamiento del modelo, por tal motivo el gobierno adopta un cambio mediante la implementación de mecanismos de estabilización los cuales, son recomendados por principales organismos financieros internacionales. Se analizan los Sexenios de Miguel de la Madrid de la Madrid y de Carlos Salinas de Gortari, donde observaremos que en el Sexenio de Salinas las Micro Empresas tuvieron más apoyo por medio del



Programa para la Modernización Y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1990-1994  
*(PROMIP) con 89 mil millones de pesos.*

La crisis económica que atravesó la economía mexicana en diciembre de 1994, evidenció al modelo económico de nuestro país, para generar un mayor ahorro interno, empleo, inversión, así como un impulso en la modernización de la esfera productiva con una política industrial capaz de lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico en el país, es así como se presentan las causas principales de la crisis y sus efectos en los sectores más vulnerables de nuestra economía – en este caso la Micro Empresa que se han visto en la necesidad de buscar sus propias medidas para sortear los baches que ha traído el modelo actual.

La privatización de empresas públicas, así como la apertura al exterior son dos de las principales estrategias del modelo actual que han transformado al sistema financiero mexicano. Este sector tiene un vínculo muy estrecho con la política económica; por lo que en su historia siempre ha sufrido una serie de cambios para adecuarse al entorno económico. Para entender la evolución del sistema financiero y la importancia que reviste en la economía como canalizador de recursos hacia los sectores que los demandan, en el *capítulo tres* se hace una breve semblanza de sus antecedentes, una descripción sobre su estructura –Intermediarios financieros bancarios y no bancarios, así como la banca extranjera-, considerando las alternativas de financiamiento que tienen las Micro Empresas para resolver los problemas de apalancamiento financiero, las alternativas de Intermediarios no bancarios, en la mayoría de los casos son desconocidas por las Micro Empresas y para el año 2010 estas representaran más del 50% del total de las alternativas de financiamiento; por último se dará una perspectiva de la Micro Empresa y se consideran los Micro Créditos del presente sexenio como alternativa de financiamiento de la Micro Empresa.

# CAPITULO 1. MARCO GENERAL

## 1.1. Características Generales de la Micro Empresa

### 1.1.1. Definición de Empresa.

La empresa es considerada como la unidad básica de la organización productiva. En todas las épocas ha existido una unidad económica que cumple con las funciones productivas, pero es hasta el período de la Revolución Industrial cuando la empresa nace tal y como hoy se concibe en nuestros tiempos; actuando como un ente económico para entender las necesidades de la sociedad, creando satisfactores a cambio de una retribución y desarrollándose con la expansión de los mercados.

La mayor parte de las actividades económicas de un país (agricultura, industria, comercio, servicios, etc.) está canalizada por medio de empresas; debido a esto, la empresa ha ocupado un lugar predominante en el análisis económico.

Pero, ¿Qué es la Empresa?.

La siguiente definición resume y contempla a diferentes autores, tomados de algunos diccionarios de Economía<sup>1</sup>.

**Empresa:** es una unidad económica formada por un conjunto de factores de producción, encargado de la producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de una sociedad a cambio de una retribución. Las empresas pueden clasificarse atendiendo a múltiples criterios: en cuanto a su tamaño las empresas pueden ser micro, pequeñas, medianas, o grandes; según la naturaleza de la actividad productiva, pueden ser industriales, comerciales, agropecuarias, etc.; de acuerdo a la propiedad estas pueden ser públicas, privadas o sociales; por el ámbito espacial cubierto pueden ser regional, nacional, transnacional, etc.

La empresa como encargada de la producción de bienes y servicios, debe de tener un buen funcionamiento, para ello debe estar conformada por tres clases de elementos:

---

<sup>1</sup> Manuel Ahijado/Mario Aguer. "Diccionario de Economía y Empresa". Editorial Pirámide, México 1995. Pág 233.  
Rafael Martínez Cortiña. Diccionario Enciclopédico "Economía Planeta". Editorial Planeta, España 1990. Pág 222.

**A. Bienes Materiales.-** Son todos los bienes que actúan directamente o indirectamente en la producción:

- 1) Edificios, instalaciones, maquinaria y herramientas;
- 2) Materias primas relacionadas directamente con la producción;
- 3) Materias auxiliares que no son parte del producto pero son necesarias para la producción;

**B. Hombres.-** son el elemento eminentemente activo de la empresa:

- 1) Obreros calificados y no calificados que realizan tareas mecánicas;
- 2) Empleados calificados y no calificados que realizan trabajos de oficina;
- 3) Técnicos que buscan crear nuevos diseños de producto, sistemas administrativos, métodos y controles para la producción;
- 4) Supervisores que vigilan el cumplimiento de los planes y que realizan funciones técnicas y administrativas;
- 5) Altos ejecutivos que vigilan la ejecución de los planes totales de la empresa y en ellos predomina la función administrativa sobre la técnica;
- 6) Directores que fijan los objetivos de la empresa, aprueban los planes más generales y analizan los resultados finales.

**C. Sistemas.-** regulan la coordinación entre organización, producción, ventas y finanzas.

- 1) Sistemas de producción: fórmulas, patentes y métodos de producción;
- 2) Sistemas de ventas: autoservicio, cambaceo, y ventas a crédito;
- 3) Sistemas de finanzas: coordinan las combinaciones entre capital propio y prestado;
- 4) Sistemas de organización y administración: coordinan la forma en que deben estar estructurada una empresa, la separación de sus funciones, su organización y su grado de centralización o descentralización.

### 1.1.2. Concepto de Micro Empresa

En las economías de mercado se produce una amplia variedad de organizaciones nos dice Paul A. Samuelson que va desde las más pequeñas empresas, que él denomina empresas diminutas de propiedad individual<sup>2</sup> hasta las grandes sociedades anónimas. Las empresas que predominan por su número son las diminutas.

<sup>2</sup> Samuelson, Paul A., "Economía", Editorial Mac Graw-Hill, España 1995, Pág. 104

Samuelson Paul A. nos dice que las empresas de propiedad individual son considerados como los clásicos establecimientos pequeños de la esquina.<sup>3</sup> Una tienda que no puede hacer más de una caja diaria de algunos cuantos cientos de dólares y apenas permite a sus propietarios ganar el salario mínimo por sus esfuerzos.

Fischer Stanley define una empresa de propiedad individual como aquella que es propiedad de un individuo, el cual tiene entero derecho a recibir los beneficios que genere el negocio y es totalmente responsable de las pérdidas en que incurra.<sup>4</sup>

De acuerdo a las definiciones anteriores podemos decir que las empresas de propiedad individual en México las conocemos como Micro empresas.

En México la casi totalidad de las Micro Empresas son unidades económicas familiares o de propiedad individual, se ubica en la mayoría de los casos en el domicilio de la familia. Por este motivo la dinámica de operación de una empresa familiar, está muy relacionada con el grado de unión, apoyo y comunicación de sus miembros. Generalmente, cuando se emprende un negocio se cuenta con pocos recursos y le falta experiencia al microempresario.

Los trabajadores suelen ser familiares o personas de mucha confianza del jefe de la familia. Los miembros de la familia participan en todas las áreas de la empresa (compras, producción, ventas, administración). El microempresario se llega a transformar en hombre orquesta, es decir, realizando diversas funciones.

Las Micro Empresas se caracterizan por ser empresas que por su origen y aportación de capital, se puede concebir como una forma de autoempleo; en nuestro país esta característica permite ver en el crecimiento de las mismas una forma de solucionar el problema del empleo en México, operan con un capital social mínimo, caracterizadas por el uso intensivo de la mano de obra y en general un uso de maquinaria y equipo anticuado. La mano de obra utilizada en la mayoría de los casos es de la propia familia del empresario; se tienen pocas ganancias debido al reducido mercado que satisfacen; trabajan con costos de operación muy desfavorables, y se ubican en los sectores industrial, comercial y de servicios.

Con base a las definiciones anteriores de la empresa individual y a la definición de Empresa, la Micro Empresa la defino como:

---

<sup>3</sup> Ídem Pág 104

<sup>4</sup> Fischer Stanley, "Economía", Editorial Mc Graw-Hill, México 1990, Pág. 156

Unidades económicas propiedad de una persona, la cual tiene entero derecho a recibir los beneficios que genere el negocio y es totalmente responsable de las pérdidas en que incurra y que combinan medios producción para obtener un bien o un servicio destinados a satisfacer las necesidades de los consumidores.

Las Micro Empresas se pueden encontrar en actividades industriales, comerciales y de servicios y se caracterizan por una serie de deficiencias que limitan su desarrollo y que se mencionan a continuación:

- Cuentan con poca y atrasada tecnología.
- Su conocimiento de mercado es muy local.
- Su posibilidad de acceder a los programas de apoyos fiscales y financieros son muy pocas.
- Tienen pocas posibilidades para exportar.

Como se ha visto en lo anteriormente comentado, la Micro Empresa viene siendo una opción de empleo, debido a la relativa facilidad para poder volverse microempresario y dependiendo el sector y/o la rama en que se incursione, el grado de dificultad cambia. Veremos en datos posteriores el número de establecimientos que cada sector absorbe y esto se da en función de varios factores que en el análisis posterior reflejamos.

### 1.1.3. Clasificación de la Micro Empresa

Ya definimos lo que es Micro empresa, pero ahora consideraremos los diferentes criterios de clasificación que han existido en México, considerando la importancia que reviste en el aparato productivo nacional y que desempeña en este renglón un aspecto fundamental, presentamos entonces algunos acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación que muestra los criterios que han existido en México para clasificar a la Micro Empresa.

- "Artículo 5º fracción I de los Estatutos del Consejo Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Y 5º fracción XVI del reglamento interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Las empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas sean hasta de 40 mil pesos al año."

**El mercado de Valores. Año XLVII, Núm. 15 de Abril de 1986.**

- "Artículo 5º fracción I de los Estatutos del Consejo Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Y 5º fracción XVI del reglamento interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Las empresas que ocupan hasta 15 personas y valor de sus ventas netas sean hasta 80 mil pesos al año".

**El mercado de Valores. Año XLVII, Núm. 2, 12 de Enero de 1987.**

- De acuerdo al decreto establecido en el Diario Oficial de la Federación el 13 de diciembre de 1993 por la SECOFI, los criterios para determinar el tamaño de empresas, con base en el número de empleados y el total de las ventas netas anuales es: de 1 a 15 empleados y sus ventas netas no rebasen 900,000 mil pesos al año.

A continuación se presenta el cuadro No 1, en el que se observa como quedo el último esquema de clasificación sobre la base de número de empleados.

CUADRO No. 1  
CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS, 1999  
(NÚMERO DE EMPLEADOS)

TAMANO DE EMPRESA	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑAEMPRESA	31-100	6-20	21-50
MEDIANAEMPRESA	101-500	21-100	51-100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101-EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Fuente: SECOFI. Diario Oficial de la Federación, 30 de Marzo de 1999.

En esta última clasificación no se consideran las ventas, únicamente se toma a consideración el número de empleados y es esta clasificación de la Micro Empresa con la que se trabajara en este trabajo

## 1.2. Aspectos Teóricos de la Política Económica

La concepción general que se tiene acerca de la política económica, es la de que ésta juega un papel central en el desarrollo económico de cualquier nación. De manera precisa se requiere destacar la importancia que en las diferentes etapas o fases de desarrollo de la economía nacional han jugado las medidas de política económica que se han aplicado.

No se trata de magnificar o minimizar su importancia, por el contrario se pretende establecer el valor preciso del alcance real que tiene la política económica al actuar en un contexto o en una fase o etapa determinada de desarrollo de la estructura económica de un país.

Las políticas económicas son medidas que en conjunto tienden a actuar sobre el ciclo económico, el resultado de dicha participación lo determinará lo certero del diagnóstico realizado para la formulación de dichas medidas.

Definimos a la política económica como el conjunto de medidas y lineamientos mediante los cuales, el estado regula y orienta el proceso económico del país, define los criterios generales que sustentan de acuerdo a la estrategia general de desarrollo, los ámbitos fundamentales e instrumentos correspondientes al Sistema Financiero Nacional, al Gasto Público, a las Empresas Públicas, a la vinculación con la economía mundial y a la capacitación y la productividad. Todo ello pretende crear las condiciones adecuadas y el marco global para el desenvolvimiento de la política sectorial, y la política regional.<sup>5</sup>

### **Alcances y limitaciones de la Política económica.**

El alcance y limitaciones de la política económica están determinados por la funcionalidad que la misma muestre en su aplicación concreta en la realidad. Las etapas de construcción de la política económica desde su formulación hasta su aplicación deben observar las condiciones económicas y políticas de una sociedad, que pueda determinar por medio de los objetivos, los conocimientos rigurosos que sean o puedan ser confrontados con la realidad.

Una política económica será exitosa y alcanzará los objetivos propuestos si atienden e interpretan adecuadamente las necesidades de un país y que esta contribuya a destrabar los obstáculos que impiden el desarrollo o cree nuevos escenarios para posibilitar nuevas etapas.

Así pues, debemos anotar que todos los instrumentos de la política económica pueden ser eficaces siempre y cuando se establezca una adecuada relación con los objetivos y que el diagnóstico realizado sea fiel intérprete de los problemas de la realidad que se pretende atacar, por lo que su eficacia y eficiencia estarán determinadas por los resultados que la aplicación de éstas tengan en la resolución de problemas de la realidad y la forma en como se manejan dentro de un país, ya que corresponde a una actuación o intervención económica del Estado que se ha llevado a cabo a través de las distintas etapas del desarrollo económico de un país.

La elaboración de la Política Económica tiene también un carácter ideológico en el conocimiento de los aspectos teóricos y las condiciones e intereses que en un determinado momento representa a los que participan en las decisiones. Su interpretación tendrá limitaciones en su objetividad por el carácter que adquiere la ideología en los aspectos de su concepción.

---

<sup>5</sup> Glosario de Términos más usuales en la Administración Pública Federal. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Pág 267.

## **Objetivos e Instrumentos de la Política Económica.**

Definir los objetivos de la política económica es uno de los aspectos más importantes de está; hemos mencionado que el objetivo general de la política económica es lograr el desarrollo de una región o de un país, tratando de resolver una serie de problemas que se presentan dentro de la estructura económica.

Para concretar estos objetivos, los mismos deben relacionarse con la utilización de los instrumentos , las cuales en concordancia con la concepción teórica formarán en su conjunto el contenido y orientación general de la política económica.

Los Instrumentos de la política económica son todos los que el Estado utiliza para intervenir tanto en la generación como en la regulación de la riqueza material. El conjunto de instrumentos contempla su penetración en diferentes ámbitos: tanto el que se refiere a la esfera de la producción como a la circulación, de manera específica existen también objetivos sectoriales y regionales, así éstos pueden estar orientados a objetivos de fomento agrícola, industrial o comercial, o destinados a desarrollar de terminada región del territorio o bien referirse a aspectos de carácter más general como son los de tipo educativo, salarial tecnológico, fiscal, monetario o financiero, etc., de acuerdo al interés prioritario hacia donde se dirijan las acciones y que están determinados por los objetivos específicos.

Es así como la intervención deliberada del Estado logra ciertos objetivos haciendo uso de los medios exclusivos de que dispone: política fiscal, política de gasto, política monetaria, etc., en este trabajo nos enfocaremos más hacia la política financiera, más concretamente al financiamiento que obtiene las Micro Empresas, considerando algunos lineamientos que utiliza el Estado para canalizar los recursos hacia las actividades productivas.

### **1.3. Necesidades de Apalancamiento de las Empresas**

La empresa necesita recursos financieros para poder llevar acabo su actividad de producción y distribución; más concretamente, necesita recursos financieros con los que poder financiar las inversiones necesarias para la realización de su actividad productiva, así como para hacer frente al pago de los gastos corrientes originados por la misma.

En este apartado se analizará como las unidades económicas (Micro Empresas) van a financiar las inversiones requeridas y evaluar todas las fuentes de financiamiento factibles a las cuales puede accederse.



## **Fuentes de Financiamiento Interno**

Una de las fuentes más importantes del financiamiento interno son las utilidades retenidas, las empresas pueden financiar gran parte de sus necesidades de esta forma por cortos periodos, uno de los problemas que implica este tipo de financiamiento se deriva del poder prever, la cantidad de liquidez que se generara internamente y la cantidad que deberá repartirse internamente en dividendos.

Podemos decir que el capital propio es la fuente de recursos para formarlo, desde el punto de vista contable es la aportación de los socios de una empresa para poder realizar todas sus operaciones.

Estas aportaciones pueden representarse en acciones y títulos de crédito y representan una proporción determinada del capital social que da derecho a los socios a una parte proporcional de los beneficios y participación en las pérdidas, y estas se clasifican en comunes y preferentes.

- ◆ Acciones comunes.- son títulos de crédito que confieren a sus tenedores igualdad de derechos y los mismos valores, es decir sus titulares tendrán derecho al capital y a las utilidades, desde luego dentro de las normas que fijan los estatutos de la propia empresa.
- ◆ Acciones preferentes.- a estas acciones se les conoce indistintamente como acciones preferentes, privilegiadas o acciones de prioridad y representan ser como un lubricante entre el pasivo y el capital, pues al igual que el pasivo supone compromiso fijo de la empresa y tiene preferencia sobre los accionistas comunes y al faltar el pago del interés no provoca quiebra como en el caso del pasivo.
- ◆ Decisiones de políticas de dividendos.- Entre las decisiones más aceptadas comprenden la proyección del porcentaje de las utilidades que se pagaran a los accionistas como dividendo en efectivo y como dividendo en acciones, de la estabilidad de los dividendos a través del tiempo y al rescate o compra de acciones.

Los recursos financieros de la empresa son, en definitiva, las fuentes originarias del dinero, bienes y derechos a favor de la empresa. Los recursos financieros pueden ser clasificados en dos grandes categorías: recursos propios y recursos o fondos ajenos. Los recursos propios, están constituidos por las aportaciones de los socios más los beneficios no distribuidos y acumulados de los correspondientes ejercicios económicos. En general, el Financiamiento Interno puede dividirse, a grandes rasgos, en dos componentes: la financiación de socios que se materializa en el Capital Social y la autofinanciación o financiación generada por la propia empresa en la medida que cierra los ejercicios con una ganancia, decidiendo no distribuirla íntegramente entre los accionistas o socios.

## **Fuentes de Financiamiento externo**

Cuando las empresas no pueden financiarse con recursos financieros propios tienen que recurrir a los recursos o fondos ajenos de fuera de la empresa, incurriendo en el uso de pasivos como medios de financiamiento, es decir incurren en endeudamiento.

Cuando hablamos de uso de financiación por medio de pasivos estamos utilizando los recursos financieros ajenos a la empresa, entonces decimos que estamos utilizando el apalancamiento financiero, esto significa la razón de la deuda total al total de los recursos de la estructura financiera.<sup>6</sup>

En este aspecto las Micro Empresas tienen diferentes fuentes de financiamiento externo que ofrece el sistema financiero a través de:

### **A) Sistema Bancario**

El sistema Bancario, está integrado en primer lugar por distintas instituciones de crédito que se componen bajo dos esquemas: La Banca Múltiple y La Banca de Desarrollo también se incluyen dentro del sistema bancario el Patronato del Ahorro Nacional, los Fideicomisos Públicos creados por el Gobierno Federal, constituidos por el fomento económico y su objetivo es precisamente otorgar créditos.

### **B) Organizaciones e Instituciones de Auxiliares de Crédito**

Aquí se incluyen los almacenes generales de depósito, las uniones de crédito, las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje financiero; las casas de cambio, así como todas las sociedades de ahorro y prestamos.

### **C) Intermediarios Bursátiles**

Estas operaciones se hacen de manera directa, encontramos algunas de ellas en la bolsa de valores, las casas de bolsa, los especialistas bursátiles y todas aquellas sociedades de inversión y desde luego así como, aquellas empresas operadoras de estas últimas.

### **D) Compañías de seguros y Fianzas**

Las compañías de seguros comprenden a todas las instituciones y las sociedades mutualistas de seguros. Las compañías de fianzas determinan la forma en que deben de operar las Instituciones de esta naturaleza garantizando que sean cumplidas las obligaciones jurídicas de contenido económico que no podría cumplir el deudor originario, en nuestro país existen diferentes clases de fianzas.

## 1.4. Situación Actual de la Micro Empresa

### 1.4.1. Importancia de la Micro Empresa en el Contexto de la Economía Mexicana.

Es evidente, la gran importancia que tiene la Micro Empresa en varios países debido a la alta participación que tiene este tipo de unidades productivas en el total nacional, de acuerdo a algunos datos, del número de empresas existentes, más del 80% están conformadas por Micro, Pequeña y Mediana Empresa, tanto en países que cuentan con un alto nivel de desarrollo (Japón, Estados Unidos y los países de la Comunidad Económica Europea) los que conforman el bloque de países industrializados recientemente (Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong) y algunos países latinoamericanos de reciente industrialización (Chile y Brasil). En este apartado, se explica el por qué de la importancia de la Micro Empresa (ME) en nuestro país, con el apoyo de algunos datos estadísticos y, en algunos casos, haciendo una comparación con los demás estratos empresariales.

En el caso de México, la importancia de la Micro Empresa no es menor que en otras partes del mundo, a continuación analizaremos como se encuentra la Micro Empresa como fuente generadora de empleo, número de establecimientos y su participación en los diferentes sectores de la economía, haciendo comparación con las empresas de mayor tamaño. Considerando el período de estudio de 1982 a 2000 y haciendo una estimación al 2010.<sup>7</sup>

#### 1. Empleo.

Una de las principales razones de la importancia de la Micro Empresa en nuestro país es por su contribución en la generación de empleos, este hecho se explica por que aplican dentro de sus procesos productivos un elevado uso intensivo de mano de obra tanto en forma directa como indirecta; se dice que la micro empresa puede emplear a 9 trabajadores en promedio, la pequeña empresa a 34 y la mediana empresa a 131 y la Grande más de 200 trabajadores.

En el cuadro No 2, se observa la participación tanto absoluta como relativa que tienen los diferentes tamaños de empresa en el personal ocupado para los años 1982, 1994, 2000 Y 2010 destacando la Micro Empresa que es el objetivo de este trabajo.

---

<sup>6</sup> Diccionario de Economía General y empresas. Manuel Ahijado /Mario Aguer Ed. PIRÁMIDE. Pág. 22

<sup>7</sup> La estimación se calculo en base al Método de Mínimos Cuadrados

**CUADRO No 2**  
**PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA**  
**(1982,1994, 2000 y 2010)**

TAMAÑO	1982	%	1994	%	2000	%	2010	%	TC*	TC*	TC*	TC*
									1982 1994	1994 2000	1982 2000	2000 2010
<b>MICRO</b>	<b>3019182</b>	<b>46,9</b>	<b>4827699</b>	<b>52,5</b>	<b>6434280</b>	<b>54,1</b>	<b>11590583</b>	<b>57,7</b>	<b>59,9</b>	<b>33,2</b>	<b>113,1</b>	<b>80,0</b>
PEQUEÑA	1158339	18,2	1492056	16,3	1803569	15,1	2775114	13,8	28,8	20,8	55,7	53,0
MEDIANA	691811	10,7	945656	10,3	1093797	9,2	1714393	8,6	36,3	15,6	58,1	56,0
GRANDE	1562399	24,2	1920081	20,9	2552347	21,4	3991505	19,9	22,8	32,9	63,3	56,0
<b>TOTAL</b>	<b>6431731</b>	<b>100,0</b>	<b>9185492</b>	<b>100,0</b>	<b>11883993</b>	<b>100,0</b>	<b>20071595</b>	<b>100,0</b>	<b>42,8</b>	<b>29,3</b>	<b>84,7</b>	<b>68,0</b>

\* TASA DE CRECIMIENTO

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989, 1998 y 2000. Resultados Oportunos.

De 1982 a 1994 la Micro Empresa tuvo una participación de personal ocupado en el total de empresas aumentando su participación relativa de 46.94% a 52.56% respectivamente y su tasa de crecimiento fue de 59.90%. Esto nos indica que a pesar de la apertura comercial y la creciente globalización las Micro Empresas aumentaron su participación relativa, más aún su tasa de crecimiento nos demuestra que la Micro Empresa no ha sentido tanto los efectos del nuevo orden económico.

En el período de 1994 a 2000, la tendencia de la Micro Empresa es que creció la participación relativa en personal ocupado de la Micro Empresa en cuanto al porcentaje total de 52.56% a 54.14% respectivamente, y su tasa de crecimiento es de 33.28%; en este período se puede observar que hubo un aumento, pero no tan significativo como el anterior, esto es que a partir de la crisis económica la Micro Empresa no creó tantos empleos como en el período anterior y cabe destacar que seguramente sí se perdieron algunos empleos en 1995 pero después se recuperaron.

Para el período de 1982 a 2000 podemos observar que la participación en el total se comportó de la siguiente manera, la participación relativa creció de 46,94% a 54,14% en el personal ocupado y la tasa de crecimiento fue de 113,11%.

En el período de 2000 a 2010 la Micro Empresa tuvo el siguiente comportamiento, la participación relativa en el total de personal remunerado será de 57,7% más de la mitad del total de los estratos empresariales y su tasa de crecimiento será de 80,0% lo que nos indica que la Micro Empresa seguirá desempeñando un papel importante en los estratos empresariales y seguirá creando nuevas fuentes de empleo.

Podemos decir entonces que de 1982 a 2000, los micro establecimientos han aumentado su participación relativa en el total de personal ocupado en el país; lo anterior podría deberse a que en épocas de

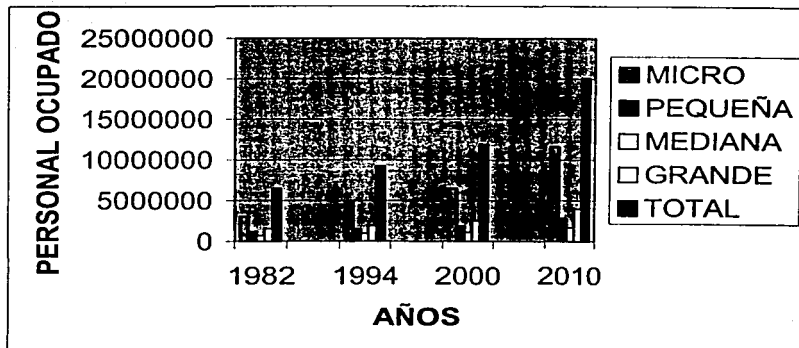
desempleo suele ser una de las pocas opciones de trabajo para la población de escasos recursos, con bajos niveles de preparación y en particular para la mujer que busca una ayuda económica sin descuidar las labores de su hogar, siendo la Micro Empresa una alternativa por que se puede crear en el domicilio del dueño, con la ventaja, en algunos casos, de contar con bajos costos fijos.

Desde mi punto de vista es que la Micro Empresa ha empleado a más personal, por que las Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas han sufrido los efectos que se suscitaron a partir de 1983 con la apertura comercial, globalización.

En la Gráfica No 1 se muestra la tendencia del personal ocupado de la Micro Empresa con respecto a cada una de las empresas (Pequeñas, Medianas y Grandes) y nos refleja el crecimiento que tuvo con respecto a los demás establecimientos en el período (1982-2010).

Se puede observar que las Micro Empresas crecieron en mayor proporción que los demás establecimientos siendo la tendencia siempre a incrementar el personal ocupado en este período de estudio y como podemos observar el comportamiento es similar en los demás estratos (Pequeños, Medianos y Grandes) a diferencia que el crecimiento fue menor. Pero ningún estrato mostró una tendencia negativa, es decir que no disminuyo su personal ocupado.

Gráfica No 1  
PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA  
(1982,1994, 2000 y 2010)



Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro No 2

## 2. Numero de Establecimientos.

La participación en el total de establecimientos correspondiente para cada tamaño de empresas, es un factor muy importante que determina -al igual que su contribución en el empleo- su importancia en la economía nacional. En el Cuadro No 3, se observa la participación relativa y su tasa de crecimiento de la Micro Empresa en los años 1982, 1994, 2000 y 2010.

CUADRO No 3  
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA  
(1982, 1994, 2000 y 2010)

TAMAÑO	1982	%	1994	%	2000	%	2010	%	TC* 1982 1994	TC* 1994 2000	TC* 1982 2000	TC* 2000 2010
MICRO	1274780	97,3	2139914	97,9	2830453	98,1	5193062	98,4	67,8	32,2	122,3	83,0
PEQUEÑA	27981	2,2	35899	1,6	43712	1,5	67326	1,3	28,3	21,7	56,2	54,0
MEDIANA	4470	0,3	6122	0,3	6960	0,2	10830	,2	36,9	13,6	55,7	55,0
GRANDE	2473	0,2	3238	0,2	3997	0,2	5716	,1	30,9	23,4	61,6	43,0
TOTAL	13009704	100,0	2185173	100,0	2885122	100,0	5276934	100,0	66,8	32,0	120,2	82,0

\* TASA DE CRECIMIENTO

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989, 1998 y 2000. Resultados Oportunos.

Las Micro Empresas aumentaron su participación relativa en el total de establecimientos existentes en el país, lo anterior resulta congruente si se toma en cuenta el número de empleos que han generado en los últimos años. Los demás estratos (Pequeños, Medianos y Grandes) tuvieron una disminución en términos relativos. La disminución registrada en la participación relativa de estos estratos en el número de establecimientos como en el personal ocupado, se debe a la tasa de crecimiento que han tenido en estos dos rubros las Micro Empresas.

En el período de 1982 a 1994 los establecimientos aumentaron su participación relativa; de 97,33% a 97,93% y su tasa de crecimiento es de 67,87% lo que significa que se crearon empresas y en su mayoría establecimientos micro, pero que en el total su participación aumento muy poco.

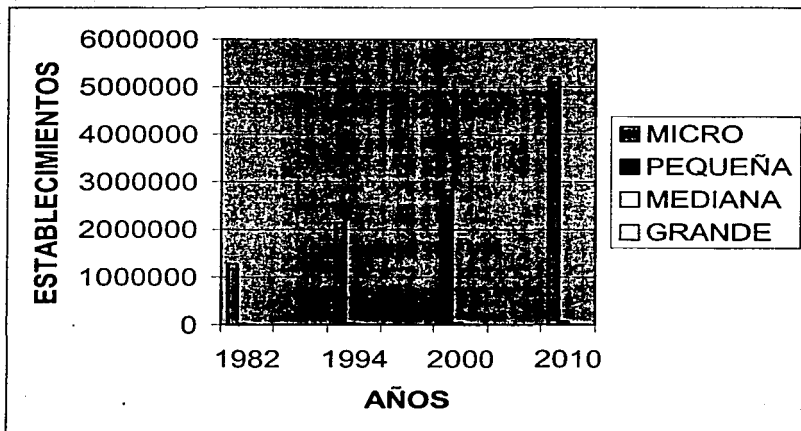
De 1994 a 2000 los establecimientos crecieron en forma relativa esta fue de 97,93% a 98,11% y su tasa de crecimiento fue de 32,27%. Como se puede observar se creció pero en menor proporción al período anterior, esto puede explicarse por la situación económica por la que atravesaba el país, pero lo que debemos destacar es que se crearon más Micro Empresas y que con respecto a los demás estratos estos establecimientos tuvieron un comportamiento aceptable como puede verse en la Gráfica No 2.

Pero de 1982 a 2000 el comportamiento fue el siguiente; la participación relativa fue de 97,33 a 98,11, con una tasa de crecimiento del 122,03%, la Micro Empresa a pesar de todos los cambios ocurridos en la economía mexicana se ha comportado con signos positivos a diferencia de las Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas. Esto es significativo ya que las Micro Empresas representan un porcentaje importante del total de las empresas y que a pesar de tener serias limitaciones y de no contar con los apoyos suficientes, estas siguen creciendo.

Para el período de 2000 a 2010 la participación relativa será de 98.4% del total de los establecimientos y su tasa de crecimiento será de 83.0%, por lo tanto las Micro empresa para el año 2010 sigue representando el casi total de los establecimientos y queda demostrada su importancia en el contexto de la economía mexicana.

En la gráfica No 2 se puede observar que en los años 1982, 1994, 2000 y 2010 la Micro empresa representa más del 98% del total de los establecimientos esto nos habla de que en México las Micro Empresas son de suma importancia en nuestra economía.

Gráfica No 2  
 NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESAS  
 (1982,1994, 2000 y 2010)



Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro No 3

A continuación analizaremos el comportamiento de la Micro Empresa en los diferentes sectores de la economía, donde se demostrara en cual sector tiene más participación la Micro Empresa.

### 3. Participación en el Sector Comercio.

El número de Micro Empresa existentes en el sector comercio para los años 1982,1994, 2000 y 2010 se describe en el Cuadro No 4.

CUADRO No 4  
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO  
(1982, 1994, 2000 y 2010)

TAMAÑO	1982	%	1994	%	2000	%	2010	%	TC*	TC*	TC*	TC*
									1982 1994	1994 2000	1982 2000	2000 2010
<b>MICRO</b>	<b>747763</b>	<b>98,6</b>	<b>1197212</b>	<b>98,9</b>	<b>1483481</b>	<b>99,0</b>	<b>2614254</b>	<b>99,3</b>	<b>60,1</b>	<b>23,9</b>	<b>98,3</b>	<b>83,0</b>
PEQUEÑA	9253	1,2	11155	0,9	12059	0,8	16524	,5	20,5	8,1	30,3	54,0
MEDIANA	1017	0,1	1457	0,1	1603	0,1	2531	,1	43,2	10,2	57,6	55,0
GRANDE	336	0,1	369	0,1	383	0,1	486	,1	9,8	3,7	13,9	43,0
<b>TOTAL</b>	<b>758369</b>	<b>100,0</b>	<b>1210193</b>	<b>100,0</b>	<b>1497526</b>	<b>100,0</b>	<b>2633695</b>	<b>100,0</b>	<b>59,5</b>	<b>23,7</b>	<b>97,4</b>	<b>82,0</b>

\* TASA DE CRECIMIENTO

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989, 1998 y 2000. Resultados Oportunos.

La participación que tienen las Micro Empresas en el sector comercio es mayor que en los otros dos sectores (industria y servicios); en el período de 1982-1994 observamos que la participación relativa creció de 98,60% a 98,93, y la tasa de crecimiento es de 60,11%. Esto es debido a que la creación de establecimientos micro es mucho más fácil que en los demás sectores ya que no se necesita una gran inversión, tecnología, etc.

De 1994 a 2000 las Micro Empresas se comportaron de la siguiente manera su participación relativa fue 98.93% a 99,06% y su tasa de crecimiento fue de 23,91, como puede observarse que la tasa de crecimiento promedio creció menos que en el período anterior, esto es que este sector se comportó más vulnerable a los cambios ocurridos a raíz de la crisis económica.

En general en el período de 1982 a 2000 el comportamiento fue el siguiente: la participación relativa paso de 98,60% a 98,93% y su tasa de crecimiento fue de 98,39. Del total de los establecimientos en este sector representan el 99% aproximadamente, esto nos da un indicador de la importancia que reviste la Micro Empresa en la economía mexicana en el Sector Comercio.



Para el período de 2000 a 2010 se estima que los establecimientos en el Sector Comercio representen el 99,3% del total con una tasa de crecimiento de 83,0% esto es que las Micro Empresas tienen una gran participación e importancia en este sector pero que su tasa de crecimiento en relación con el 2000 aumentará significativamente al pasar de 23,91% a 83,0%.

#### 4. Participación en el Sector Industrial.

En el Cuadro No 5 se describe el número de Micro Empresas existentes en el sector industrial, para los años 1982, 1994, 2000 y 2010.

En el período 1982 a 1994 a participación relativa aumento de 89,5% a 93,3% y su tasa de crecimiento fue de 101,9% entonces podemos observar que el numero de establecimientos en este sector aumentaron significativamente siendo que estas empresas en este sector encuentra muchos problemas estructurales (comercialización, distribución, tecnológicos, etc.,).

CUADRO No 5  
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR INDUSTRIAL  
(1982,1994, 2000 y 2010)

TAMAÑO	1982	%	1994	%	2000	%	2010	%	TC*	TC*	TC*	TC*
									1982 1994	1994 2000	1982 2000	2000 2010
MICRO	122867	89,5	248117	93,3	340389	94,9	672168	95,6	101,9	37,2	177,0	97,4
PEQUEÑA	10164	7,5	12536	4,7	14776	3,3	21716	3,1	23,3	17,9	45,4	46,9
MEDIANA	2421	1,8	3120	1,2	3513	1,0	4031	,6	28,8	12,6	45,1	14,7
GRANDE	1754	1,2	2260	0,8	2901	,8	4599	,7	28,8	28,4	65,4	58,5
TOTAL	137206	100,0	266033	100,0	358678	100,0	702515	100,0	93,8	34,9	161,4	95,9

\* TASA DE CRECIMIENTO

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989, 1998 y 2000. Resultados Oportunos.

En el período de 1994 a 2000 el comportamiento es el siguiente; en términos relativos paso de 93,3% a 94,9% y su tasa de crecimiento fue de 37,1%. Como podemos observar a diferencia del período anterior (1982-1994) los establecimientos crecieron menos, esto puede deberse a que sufrieron los efectos de la crisis económica.

En general de 1982-2000 creció la Micro Empresa en términos relativos paso de 89,5% a 94,9% y su tasa de crecimiento fue de 177,0%. Esto nos habla de un aumento en cuanto a las Micro Empresas en este sector siendo que las condiciones económicas no son tan favorables para este tipo de empresas ya

que no es fácil adquirir maquinaria y equipo y si se adquiere se encuentra a costos muy elevados para este tipo de Micro Empresas.

Para el Período de 2000 a 2010 la Micro Empresa se estima que tenga un participación relativa de 95,6% y su tasa de crecimiento de 97,4% estos nos indica que para el año 2010 las Micro Empresas en este sector tendrán un crecimiento en cuanto al número de establecimientos muy significativo al pasar de 340389 a 672168 es decir casi se duplicarán.

### 5. Participación en el Sector Servicios.

Finalmente, en el cuadro No 6, se describe la participación de la Micro Empresas en el sector servicios para los años 1982, 1994, 2000 y 2010:

Como se puede observar la Micro Empresa representa más del 97% del total de los establecimientos en este sector. En términos relativos la Micro Empresa tuvo una participación de 97,6% para 1982 y de 97,8 para 1994 y su tasa de crecimiento fue de 71,9. Como podemos observar la Micro Empresa tiene una participación muy importante en este sector y en este período se demuestra que no fue afectado por los cambios provocados por la apertura comercial.

CUADRO No 6  
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS  
(1982,1994, 2000 y 2010)

TAMAÑO	1982	%	1994	%	2000	%	2010	%	TC*	TC*	TC*	TC*
									1982 1994	1994 2000	1982 2000	2000 2010
MICRO	404150	97,6	694585	97,9	1006583	98,1	1906638	98,2	71,8	44,9	149,0	89,4
PEQUEÑA	8564	2,1	12208	1,8	16877	1,6	29176	1,5	42,5	38,2	97,0	72,8
MEDIANA	1032	0,2	1545	0,2	1844	0,2	3098	,2	49,7	19,3	78,6	67,9
GRANDE	383	0,1	609	0,1	713	0,1	1228	,1	59,0	17,0	86,1	72,2
TOTAL	414129	100,0	708947	100,0	1026017	100,0	1940140	100,0	71,1	44,7	147,7	89,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989, 1998 y 2000. Resultados Oportunos.

En el período 1994-2000 podemos observar que en términos relativos creció la Micro Empresa y su tasa de crecimiento fue de 44,92%. Estos nos indica que a pesar de la crisis de 1994 las Micro Empresas siguen estableciéndose en este sector, ya que no se necesita de una gran inversión y sus costos son muy bajos a comparación con el sector Industrial.

De 1982 a 2000 los datos nos demuestran que los establecimientos crecieron en términos relativos y que su tasa de crecimiento represento el 149,06% esto nos indica que las Micro Empresas se comportaron muy indiferentes a la situación que prevaleció en estos tres sexenios, ya que siempre aumentaron el número de establecimientos.

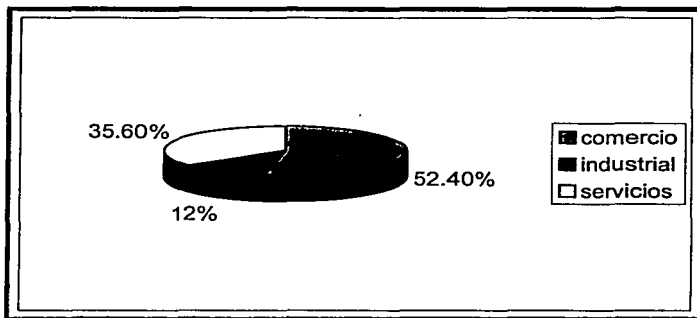
Para el año 2010 se estima que los establecimientos en este sector tenga una participación relativa de 98,2% y una tasa de crecimiento de 89,4%, es decir que los establecimientos pasarán de 1006583 a 1906638 casi se duplicaran, indicando así la importancia de la Micro empresa en la economía mexicana tanto en el presente como en el futuro.

En general, en los años de 1982, 1994 y 2000 los tres últimos cuadros nos muestran que en términos relativos, la Micro Empresa es la que tiene mayor participación en los 3 sectores, en especial en el sector comercio y que representan una parte importante de los tres sectores económicos.

Esto nos indica que para las personas que deciden emprender un negocio es más fácil establecerse en el sector comercio o en el sector servicios ya que sus costos de producción y operación son menores a los de el sector industrial.

En el Gráfica No 3 se observa como el sector comercio tiene mayor número de establecimientos ya que representa el 52,40% del total seguido por el sector servicios con un 35,60% y por último el sector industrial con 12% todo esto para el año 2000.

Gráfica No 3  
La Micro Empresa en los Sectores Económicos (2010)



Fuente: Elaboración propia en base a los cuadros 3,4,5 y 6.

#### 1.4.2. Obstáculos de las Micro Empresas para obtener crédito

En este apartado analizaremos algunos puntos que según mi enfoque son los obstáculos más difíciles que impiden al empresario el desarrollo para su proyecto de empresa y le impiden el acceso al crédito de manera más sencilla o ágil.

Cabe resaltar que hasta hace poco tiempo, en México y en especial el Distrito Federal se requería de casi dieciocho meses para realizar los trámites para efectos de instalar un establecimiento comercial, dándose esto una idea de complejidad para poder instalar o establecer una empresa.

A continuación presentaremos algunos obstáculos administrativos y legales que tiene la Micro Empresa para su formación, que desde mi punto de vista son los más comunes.

**ACTA CONSTITUTIVA.-** El acta constitutiva como su nombre lo indica da inicio jurídicamente a una sociedad. En ella se establece el giro al cual se va a establecer- comercialización, servicios, producción, enajenación, exportación, importación etc.- y la vigencia de la misma. Debido a que muchas empresas son de origen familiar no cuentan con este documento.

Este documento es muy importante toda vez que cuando se solicitan un crédito, con esta acta se da certidumbre a quien lo puede otorgar, de poder recuperar lo prestado. Si las Micro Empresa no la tienen no se consideran personas morales, sino por el contrario trabajan bajo el régimen de personas físicas o se insertan en el rango de la Micro Empresa informal.

**CÉDULA DE REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.-** Como muchas empresas se manejan de manera informal, ser dados de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para efectos fiscales es complicado, aunque esto lo necesiten para poder realizar las transacciones comerciales o facturar, así como la acreditación del impuesto al valor agregado, deducciones cuando así procedan, etc. De esta forma las Micro empresas que no cuenten con esta cédula se encuentran en la economía informal.

**LICENCIA DE USO DE SUELO.-** Consiste en la autorización por parte del Estado para utilizar un predio ya sea para construir o establecer un negocio Este documento es difícil de obtener debido a la multiplicidad de trámites y a las viejas prácticas de corrupción que operan en nuestro sistema, además que depende del giro al cual se establezcan es el grado de dificultad para obtenerlo. No contar con esta licencia genera problemas a las Micro Empresas, ya que si establecen de manera informal recurren en multas y sanciones, como el cierre total del establecimiento.

**GARANTÍAS.-** Estas consisten en documentos como la presentación de las escrituras, del bien inmueble que garantice la recuperación del crédito. En la mayoría de los casos se analiza la garantía y no la viabilidad del proyecto y esto hace que la garantía por sí sea insuficiente.

**ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.-** Se refieren los resultados que arrojan las transacciones económicas de una entidad. Son muy pocas las empresas que elaboran estados financieros correspondientes, en el primer lugar por que no saben hacerlo y en segundo, por que no contratan a los especialistas en esta materia ya que pretenden ahorrarse costos, lo cual me parece una forma errónea de entender el ahorro, ya que este documento permitiría un mayor conocimiento de la Micro Empresa y además facilitaría conseguir algunos beneficios adicionales para agilizar los trámites en la pretensión de un crédito.

**FALTA DE ANTECEDENTES CREDITICIOS.-** No todas las Micro Empresas cuentan con estos antecedentes, para obtener un crédito las Micro Empresas reciben la petición de efectuar un depósito en cuenta corriente para que después de cierto tiempo que considere la instancia, ya se tengan los antecedentes favorables para la apertura y obtención del crédito.

Los obstáculos para la obtención de un crédito, a lo largo del período fueron muchos, pero en el cuadro No 7 se pueden observar los que fueron más frecuentes para las Micro Empresas.

CUADRO No 7  
OBSTACULOS PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO  
(1982-2000)

RAZONES	MICRO EMPRESAS
FALTA DE GARANTÍA	42.4%
DOCUMENTACIÓN INSUFICIENTE	29.0%
CANTIDAD SOLICITADA	15.7%
OTROS	9.2%
TOTAL	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de NAFIN-INEGI. 2000

Después de solicitar el crédito y no obtenerlo, entre Micro Empresas destaca como principal razón la falta de garantías con un 42.4%, así como la insuficiente documentación con un 29.0%, tal como se aprecia en el cuadro anterior.

En cuanto a la solicitud de crédito en nuestro país, según los datos presentados en el cuadro No 8, las empresas que solicitaron crédito en este período mostraron su preferencia hacia la banca comercial con 49.3%, los particulares ocuparon la segunda instancia, con un 21.5% a la cual recurrieron los micro empresarios.

CUADRO No 8  
SOLICITUD DE CRÉDITO  
(1982-2000)

INSTANCIAS	MICROEMPRESAS
BANCA COMERCIAL	49.3%
BANCA DE DESARROLLO	2.9%
PARTICULARES	21.5%
SOCIOS	8.4%
GOBIERNO FEDERAL	3.5%
CAJA POPULAR	2.0%
OTROS	2.4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de NAFIN-  
INEGI 2000

Pero existen algunos factores que determinan la solicitud del crédito, que hacen a la Micro Empresa no solicitarlo y son:

- a) Altas tasas de interés
- b) La complejidad en los trámites
- c) El temor de no poder pagar
- d) Trámites burocráticos

Los obstáculos más frecuentes para las Micro Empresas que solicitaron crédito se presentan en el cuadro No 9, la complejidad en los trámites resalta con un 28.2%, las altas tasas de interés con 16.4% y faltas de garantías con un 21.2%, así como los trámites burocráticos con un 3.0%.

En épocas recientes uno de los problemas fundamentales del crecimiento de la Micro Empresa, deriva de la falta de financiamiento adecuado, lo que hace depender los niveles de inversión del margen de utilidades, lo cual impide a la Micro Empresa tener un mayor nivel de apalancamiento, sobre todo al inicio de las operaciones, es decir la falta de capital.

CUADRO No 9  
**OBSTÁCULOS EN LA TRAMITACIÓN DEL CRÉDITO**  
 (1982-2000)

RAZONES	MICRO EMPRESA
COMPLEJIDAD	28.2%
ALTAS TASAS DE INTERÉS	16.4%
FALTA DE GARANTÍAS	21.2%
TRÁMITES BUROCRÁTICOS	3.0%
OTROS	4.1%
NINGUNO	30.2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de NAFIN-INEGI. 2000

### 1.4.3. Posibilidades de la Micro Empresa ante el Nuevo Orden Económico

Las nuevas condiciones de competencia que implica la Firma del Tratado de Libre Comercio, México, Canadá y Estados Unidos, así como representa potencialmente el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica y el que nuestro país tiene con Venezuela y Colombia (G-3), agregando a este esquema las posibilidades comerciales con los pueblos de la Gran Cuenca del Caribe, y la reciente Firma con la Unión Europea y todos los benéficos que podría obtener de la Cuenca del Pacífico, obliga a replantear los esquemas de organización de la economía mexicana ya que las condiciones de competitividad son diferentes.

Para la Micro Empresa y la economía mexicana esto representa una gran oportunidad de crecimiento sobre todo para el sector exportador, pero queda claro que aun falta mucho por hacer en México para que la Micro Empresa empiece a exportar, pero queda como una alternativa muy tentadora. Pero lo importante para lograr que México pueda ser más competitivo en este sector, es necesario trabajar sobre los siguientes aspectos:

- ◆ ALENTAR LAS EXPORTACIONES
- ◆ DESREGULACIÓN DE TRAMITES
- ◆ DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES
- ◆ REFORMA EDUCATIVA EN LAS EMPRESAS

Una vez que se haya logrado cumplir con estos aspectos, mostraremos las posibilidades que algunos bloques económicos representan como opción de mercado para el desarrollo de la Micro Empresa en México:

#### **A) TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE**

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales, comerciales, agrícolas y de servicios entre los tres países. Se consideran reglas para regular la compra y venta de servicios, entre los que destacan el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y las compañías aseguradoras.

La Micro Empresa al lograr exportar, tendrá acceso al mercado más grande del mundo, ya que entre los tres países suman una población de más de 350 millones de habitantes.

Con este tratado se busca atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, así como crear más y mejores empleos. Aumentando el comercio entre los países, la Micro Empresa tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla al exterior.

#### **B) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA**

Las características geográficas, culturales y sociales con este país, así como el interés de las relaciones comerciales permitieron que a partir del 1° de Enero de 1995 se estableciera el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, constituyéndose así uno de los más avanzados de esa región.

Esta posibilidad representa amplias expectativas a los productos de las Micro Empresas quienes podrán acceder a una economía que anualmente importa 3,500 millones de dólares en bienes y que tiene un mercado de servicios del orden de los 6 mil millones de dólares.

Para los microempresarios mexicanos esto representa una opción ya que permite la inserción directa o indirectamente a las relaciones comerciales con un nuevo mercado que si bien ya existía, no se podía llegar a las con las facilidades y condiciones que un tratado de libre comercio permite.

#### **C) TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA MÉXICO Y VENEZUELA.**

El Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela, conocido como el grupo de los tres (G-3), entró en vigor el 1° de Enero de 1995 y la importancia que esto reviste es que da oportunidad a los productores mexicanos a un mercado cuyas importaciones ascienden a 25 mil millones de dólares anuales.



De la misma manera que con Costa Rica, Canadá y los Estados Unidos, las posibilidades para la Micro Empresa se amplían ya que pueden convertirse en factores importantes de crecimiento de este renglón económico, a través de las exportaciones se incrementarán los volúmenes de comercialización de bienes y servicios inherentes a las actividades del comercio internacional

#### **D) CUENCA DEL CARIBE**

Lo que han denominado la Gran Cuenca del Caribe, es la zona geográfica que comprende además de las naciones caribeñas, a las centroamericanas a Venezuela, Colombia, México y porciones de Estados Unidos.

Las estimaciones para 1998 indicaban que sin incluir a los Estados Unidos, en esta zona cuenta con un PIB. superior a los 550 mil millones de dólares y con una población un poco mayor a los 250 millones de personas.

Una constante en la mayoría de los gobiernos de la región es que están promoviendo economías de libre mercado cada vez más abiertas al comercio mundial estableciendo políticas nuevas para liberalizar el comercio, promover la inversión y las privatizaciones, así como lograr equilibrios fiscales y reducciones de deuda.

Una de las ventajas que se ve en esta región, es que México comparte experiencias históricas y culturales, lo que probablemente facilitará el acceso al comercio y a las Micro Empresas con los países de esta cuenca y que en este proceso de integración se establecerán condiciones más propicias para la competitividad y la creación de empleos.

#### **E) LA CUENCA DEL PACÍFICO**

Se le defina como una zona de reciente industrialización si se toma en cuenta a los países de la ribera oriental, tales como Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan etc.

Lo integran aparte de los ya mencionados, EUA y Japón quienes mantienen su hegemonía económica, además de los países de América como son Canadá, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Colombia, Chile, y nuestro país, también otros países son Australia, Nueva Zelanda, China, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.

Para México es una zona geográfica muy importante, ya que además de tener una frontera de casi 3000 Km con Estados Unidos y costas frente a Japón representa una zona estratégica ya que se convierte en un puente entre Asia y Europa.

Para el año 2005 se estima que las 47 metrópolis más importantes de la cuenca albergarán a más de 307 millones de personas, zona que potencialmente estará necesitada de alimentos, bienes y servicios y que cada país tendrá también la necesidad de incrementar el comercio con otras zonas y naciones. Se estima que para el año 2001 el planeta tendrá aproximadamente 6,100 millones de habitantes y la cuenca representará el 36% de éstos con 2,300 millones.

Estas cifras pueden ser algunos indicadores de la potencial importancia de la Cuenca del Pacífico, para las actividades comerciales internacionales de nuestro país, ya que en la medida en que esta globalización permitirá el intercambio de manera propositiva para México, las Micro Empresas estarán ante la gran opción de que con buena calidad y elevando la competitividad puedan crecer entrando al mercado de la exportación.

Podemos decir que con los tratados de comercio que ha establecido México con diferentes países la Micro Empresa comienzan a introducirse a mercados con características similares, -cuestión que no se puede lograr, creemos, por lo menos en el mediano plazo con algunos países (Estados Unidos y Canadá)-. Es por eso la política económica a través de sus diferentes instrumentos (política industrial, política monetaria) deben de estar encaminadas hacia las Micro Empresas ya que todas estas alternativas son una opción para la exportación de los productos de las Micro Empresas

#### 1.4.4. Programas de apoyo a la Micro Empresa

Han surgido varios programas de apoyo a las Empresas los más importantes se han desarrollado por Nacional Financiera, que a lo largo de su historia ha sido parte fundamental del proceso del desarrollo económico de México, como banca de fomento y agente financiero del Gobierno.

Nacional Financiera (NAFIN) como banca de primer y segundo piso, ha actuado como promotora del desarrollo industrial, principalmente de la industria manufacturera, contribuyendo a la generación de numerosas empresas Micro, Pequeñas y Medianas proveedoras de insumos de bienes y servicios.

Es por eso que Nacional Financiera es el promotor de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y en 1953 se crea el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria (FOGAIN). Convirtiéndose así como el encargado de proveer los recursos necesarios a las Empresas.

Además de el FOGAIN se crearon más Fideicomisos para promover y facilitar el desarrollo de las Empresas y estos son:

- ◆ Fideicomisos para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)
- ◆ Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).
- ◆ Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC).
- ◆ Fideicomiso Minerales no Metálicos Mexicanos (MINOMET).
- ◆ Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).
- ◆ Programa de Apoyo Integral (PAI)

Estos son los programas más importantes que elaboró el Gobierno Federal como políticas de fomento a las Empresas. La mayoría de los programas son establecidos por Nacional Financiera, destacándose que no todas las empresas que solicitaban el apoyo o el crédito podían ser acreedor a este.

En 1989, Nacional Financiera emprendió una profunda transformación estructural, acorde a los cambios que implicó la reforma del Estado, al desplazar la inversión pública por privada y sea abre la economía al mercado mundial. En tal contexto Nacional Financiera ofrece un esquema de apoyo integral para las empresas, -pero sobre todo a las Micro Empresas que empiezan a jugar un importante papel en el contexto de la economía mexicana- constituido por: Crédito ágil y oportuno, garantías complementarias, financiamiento por innovación y desarrollo tecnológico, capacitación, asistencia técnica, acceso a la información, asesoría para el establecimientos de esquemas de asociación.

Cuando NAFIN se retira como banca de primer piso y empieza a operar el descuento de segundo piso, establece el Programa de Respaldo Financiero a través de Descuento Crédítico, canalizando su respaldo a través de instituciones de Intermediación financiera como son: bancos comerciales, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, uniones de crédito y entidades de fomento.

Por lo tanto el respaldo financiero se da a través de seis programas de descuento crediticio:

- ◆ Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).- Concede la créditos con trámites simplificados para financiar el pago de sueldos y salarios
- ◆ Programa de Modernización.- Su objetivo es impulsar el proceso de modernización e incremento de la competitividad de las empresas medianas asegurando que las Iniciativas de inversión disponga de un respaldo financiero.
- ◆ Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.- Tiene como objetivo proporcionar el respaldo financiero preferencial a todas las iniciativas de inversión que previenen, eliminan o reducen la

contaminación que produce la actividad económica y que permite el uso racional de los recursos como el agua y la energía y que además sirven para proteger el medio ambiente.

- ◆ Programa de Desarrollo tecnológico.- Se enfoca principalmente a los proyectos de inversión tecnológica para que éstos cuenten con financiamiento adecuado. Los propósitos están encaminados a la elaboración de diagnósticos, alternativas y estudios de gestión tecnológica. Además de adquisición de información, materiales y equipo, así como capacitación.
- ◆ Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.- Se enfoca a desarrollar una infraestructura industrial para operar más eficientemente la planta productiva promoviendo a la vez la desconcentración territorial y su reubicación en puertos y zonas industriales del interior del país.
- ◆ Programa de Estudios y Asesorías.- Otorga financiamiento para la formulación de estudios de viabilidad y de preinversión.

Además de estos 6 programas que se establecieron para otorgar crédito podemos mencionar los siguientes que estaban más encaminados al fomento de la Micro Empresa:

- ◆ Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria (PROMICRO). - Su objetivo es impulsar el desarrollo de la Microindustria, mediante la capacitación y asistencia técnica, y en su caso, el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales, y además propiciar a la Microindustria economías de escala en sus procesos productivos y puedan alcanzar mayor rango en su tamaño, es decir que se conviertan en industrias pequeñas o medianas.

- ◆ Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN). - Su objetivo era apoyar los proyectos de inversión de las Empresas Micro, Pequeña y Mediana del sector manufacturero y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tenga como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

Dentro de estos programas los instrumentos Financieros no Bancarios juegan un papel fundamental en la actual política de fomento, estas son: las Uniones de Crédito, las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Empresas de Factoraje Financiero, etc.

- ◆ Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. Su objetivo es el fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, fortaleciendo su crecimiento e incrementar su presencia en los mercados de exportación, elevando el nivel tecnológico y de calidad.

- ◆ Programa Nacional para Empresas de Solidaridad.- Tiene como objetivo consolidar las iniciativas empresariales de los más pobres, concentra la atención en talleres y Micro Empresas familiares, así como empresas de propiedad social que no han podido ser atendidas por otras instituciones.

- ◆ El Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.- Tiene como objetivo estudiar, diseñar e instrumentar medidas de apoyo para conformar un programa integral que promueva la competitividad. Dentro de los aspectos que este Consejo promueve, creemos que se enmarcan en los aspectos teóricos de los problemas que pudieran resolverse en beneficio del sector microempresarial.

Estos son los programas más importantes establecidos para el fomento a la Micro Empresa y en el cuadro No 10 se mencionan los más importantes, en cuanto al otorgamiento de crédito en el período de estudio del presente trabajo (1982-2000).

En este cuadro podemos apreciar que el monto de financiamiento es de 475 mil millones de pesos y vemos también que el programa que más financiamiento otorga fue el Programa Único de financiamiento a la Modernización Industrial con 280 mil millones de pesos que representa el 58.9% del total de los cuales 202 mil millones de pesos fueron canalizados hacia la Micro Empresa (74.1%) esto habla de la importancia que represento este programa para las Micro Empresas es decir que se invirtió más en la modernización de las Micro Empresas.

Posteriormente tenemos al PROMYP con 109 mil millones de pesos de los cuales se invirtieron 89 mil millones (81.65%) en las Micro Empresas es decir que se invirtió más que en el PROMIN pero su monto representa el 22.9% del total

Enseguida tenemos al PROMICRO, este representa el 1.4% del total y que canalizo 6 mil millones de pesos el (85.7%) a las Micro Empresas de 7 mil millones de pesos con los que contaba este programa..

En estos programas se puede observar claramente que se invirtió más en los programas de modernización de las Micro Empresas, que se tomaron como puntas de lanza para el desarrollo de las mismas, por eso en el siguiente apartado se habla del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

**CUADRO No 10**  
**FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROGRAMA**  
**(MILLONES DE PESOS)**  
**(1982-2000)**

PROGRAMA	MONTO (MILLONES DE PESOS)	MICRO EMPRESAS
Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial.(PROMIN)*	280000	202000
Programa de apoyo a la Micro, Pequeña Empresa (PROMYP)*	109000	89000
Programa de Apoyo Financiero Integral a la Micro Industria. (PROMICRO)*	7000	6000
Otros Programas	79000	700000
<b>TOTAL</b>	<b>475000</b>	<b>475000</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: NAFIN- Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1988 y 1998.

#### 1.4.5. Programa de Modernización para la Micro Empresa.

Uno de los propósitos del Plan Nacional de Desarrollo 1991-1994 fue lograr que México se insertara en la economía mundial mediante la modernización de la planta productiva y fortalecimiento del sector exportador. Es por esa situación que este apartado es dedicado especialmente a la modernización de la Micro Empresa mediante el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, como lo dice el programa, esta dirigido a todas las Micro Empresas del Sector Industrial, independientemente de todos los programas que se establecieron en años anteriores.

Tal programa señaló que las Micro Empresas en México son parte esencial de la planta productiva localizándose en casi todo el territorio; por su actividad son decisivas para el desarrollo e integración regional, principalmente en ciudades de tamaño mediano y pequeño, y que son muy importantes para mejorar la distribución del Ingreso.

Este programa tuvo el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado para favorecer la instalación, operación y crecimiento de las Micro Empresas, para ello se emplearon

Instrumentos pragmáticos y flexibles, y acciones de fomento, que atendieran a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales.

Las empresas al cumplir simultáneamente con los requisitos del número de personal ocupado y el valor de las ventas netas se clasificaron en su determinado estrato. En el caso de las empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas netas anuales debe ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto.

Las empresas clasificadas como Micro Empresas contaron con preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.

Los principales objetivos del programa fueron: el fomento a las Empresas Micro, Pequeña y Mediana, fortalecimiento a las mismas mediante cambios cualitativos en las formas de comprar y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación, elevando el nivel tecnológico y de calidad, contando con simplificación administrativa, promoción de empleos productivos y permanentes para coadyuvar el desarrollo regional, propiciando por supuesto la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

En el marco de la Internacionalización de la economía, la estrategia se orientó a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; se buscó lograr acceso a la tecnología facilitando su inserción en el mercado internacional adaptándose a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.

Se trató de elevar la calidad impulsando programas de capacitación gerencial y mano de obra, impulsando la participación del subsector en el mercado de exportación mediante la organización de Empresas de Comercio Exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la Industria Maquiladora.

Se apoyo a las Empresas de Comercio Exterior que promovieron la comercialización de los productos de las Micro Empresas.

Se fomentó la especialización del subsector en productos y procesos que contaron con ventajas comparativas y continuó con la desregulación y simplificación administrativa.

Se convocó a los organismos del sector privado y social para que se impulsaran y promovieran las acciones de este programa y se aprovecharan las iniciativas de los particulares.

El programa planteaba diferentes opciones de organización Interempresarial, que dependían de los objetivos, necesidades y posibilidades económicas de cada empresa. En el objetivo fundamental de este Instrumento fue vital, el riesgo de que las empresas de menor tamaño diluyeran frente a la competencia creciente y que fortalecieran su capacidad de negociación en los mercados.

En cuanto al aspecto Tecnológico el Programa se coordinó con los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial, los Centros de Investigación de Desarrollo Tecnológico, a cargo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, las instituciones de educación tecnológica, dependientes de la Secretaría de Educación Pública y las Universidades, se creó el **SERVICIO NACIONAL DE CONSULTA TECNOLÓGICA INDUSTRIAL** a fin de brindar servicios ágiles, oportunos a costos reducidos. Este servicio incluía aspectos como son: la compra, adaptación y asimilación de tecnología, selección de maquinaria y equipo, materias primas e insumos, sistemas de control de calidad, desarrollo de nuevos productos, envase y embalaje, entre otros. Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial asistirían preferentemente a las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas, en las áreas de envase y embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental, diseño y desarrollo de nuevos materiales y productos, estudios técnico-económicos, información y documentación, protección del medio ambiente, así como en la realización de acciones de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

Debido a la globalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico, se impone un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la calidad óptima.

Sólo así será posible llegar a mercados altamente competitivos, así como lograr una mayor divulgación de las normas oficiales mexicanas sobre la calidad.

Dentro de este programa se trató de promover la cultura de la calidad total como una medida permanente de superación a lo largo de todo el proceso productivo: diseño, manufactura, venta, distribución y servicio. Así mismo, se involucró y mantuvo una retroalimentación con los consumidores. En la colaboración con la Dirección General de Normas de la SECOFI, se estimuló la adopción de normas oficiales como un Instrumento de impulsar la calidad.

Con tal fin se estableció el Premio Nacional de Calidad para industria Micro, Pequeña y Mediana y se expidieron normas para la definición de criterios de calidad.

Dentro del conjunto de apoyos para la modernización y desarrollo de las Micro Empresas, la gestión empresarial fue un elemento primordial para levantar las vocaciones empresariales y alcanzar su



perfeccionamiento. Debido a que este tipo de capacitación no corresponde al sistema de educación formal, su implementación se concentró con las organizaciones sociales y privadas. Por este motivo, se consideró la heterogeneidad de los grupos empresariales en cuanto a su nivel académico y experiencia.

Como es sabido el crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento de la industria micro, por lo cual se trató de adecuar los apoyos crediticios a las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector.

Se apoyó preferentemente a la Micro Empresa, independientemente de la actividad manufacturera que realizaran, por conducto de la Banca de Desarrollo y Sociedades Nacionales de Crédito. En particular Nacional Financiera S.N.C., impulsaría a la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares de crédito y de las entidades de fomento públicos y privadas así mismo alentaría la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.

A través del Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se pretendió establecer un marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas; se identificó los principales problemas que afectan a su estructura productiva y se definió la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical.

En este programa se establecieron apoyos a la producción de la siguiente manera:

#### **A) ASPECTO FINANCIERO**

El financiamiento representa un instrumento de primer orden en el fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, aunque es obvio que no siempre es la principal solución a los problemas de las empresas. En este sentido NAFIN hizo un gran esfuerzo de creatividad para responder a las necesidades de crédito de este subsector a través de mecanismos como:

- ◆ **TARJETA EMPRESARIAL.**- Esta tarjeta consistía en una línea de crédito revolvente que obtenía el empresario a través de los bancos, las uniones de crédito o las empresas de factoraje mediante un trámite simplificado, donde la empresa y el intermediario acordaban en función de las características de cada empresa la forma en que se amortizarían las disposiciones efectuadas a través de este instrumento, permitiendo la revolvente de los recursos.

- ◆ **PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**- Este programa surgió como una respuesta a los retos financieros y con el propósito de resolver el problema temporal de la falta de liquidez, propiciar el saneamiento de las Micro, brindarles una oportunidad para su

viabilidad y permanencia; y estimular a la vez a los instrumentos financieros en la atención de las empresas de menor tamaño.

## **B) ASPECTO FISCAL**

Para que las Micro Empresas de México puedan seguir adelante Nacional Financiera, como Institución de banca de segundo piso, puso en marcha un esquema de apoyo a través de su red de Intermediarios con las siguientes características:

El Acuerdo de Apoyo Inmediato a los deudores de la Banca<sup>8</sup> constituyó un esfuerzo por parte del Gobierno Federal y de los bancos de desarrollo múltiples, para aliviar la difícil situación por la que atravesaron las empresas durante la crisis de 1994.

El acuerdo benefició a todos los deudores de la banca por adeudos denominados en moneda nacional o UDIS adquiridos con anterioridad por concepto de:

- Crédito para la adquisición de bienes de consumo duraderos y personales
- Crédito a empresas
- Crédito para vivienda

Los beneficios del acuerdo se hicieron extensivos a los deudores de uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, de créditos que fueron desconectados con la banca o con los referidos fideicomisos de fomento económico.

## **C) ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

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

Bajo de este precepto, bajo el marco de la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria y la Actividad Artesanal del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, así como del Programa General de Simplificación Administrativa Pública Federal, se realizó un esfuerzo en materia de simplificación administrativa, el cual se tradujo en el instrumento de la ventanilla única, cuyo principio es " todos los trámites en uno y en un sólo lugar ".

---

<sup>8</sup> Acuerdo de Apoyo Intermediario a los deudores de la Banca, en el Mercado de Valores, Núm 10, Octubre de 1995, México, D.F. Nacional Financiera. Pág 14.

La simplificación administrativa no sólo se contempló para el comercio nacional, también se crearon programas para el apoyo a las empresas con necesidades de exportar e importar.

Se crearon dos programas: el Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX) que se elaboro con el propósito de simplificar y mejorar la operación del régimen de importación temporal para elaborar los productos de exportación, y el Programa para Empresas Altamente Exportadoras es un instrumento de promoción de exportaciones de productos mexicanos destinados a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales (ALTEX).

## CAPITULO 2. EL IMPACTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LA MICRO EMPRESA (1982-2000).

### 2.1. Antecedentes

En México, con el inicio de la Segunda Guerra Mundial se generó la necesidad y posibilidad de expandir la producción nacional por el aumento en la demanda mundial de productos, lo anterior se debió a la concentración de los países en guerra hacia la producción bélica, por lo cual, requirieron importar productos que países como el nuestro estaban deseosos de exportar. Con el término de esta segunda guerra, nuestro país, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, optó por cerrar su economía para proteger sus incipientes industrias del flujo comercial proveniente de los países industriales, los cuales, nuevamente reorientaron su economía hacia la creación de productos no bélicos.

De esta manera, se promueve la política de desarrollo "hacia adentro" apoyándose de una estrategia de sustitución de importaciones, con el objetivo de lograr la autosuficiencia económica, en otras palabras, se pretendía lograr una economía cerrada donde se produjera todo tipo de bienes y servicios. Con el aprovechamiento de las ventajas que el gobierno otorgaba en materia de protección comercial por medio del uso de aranceles y permisos previos o licencias de importación, se crearon y desarrollaron un gran número de empresas pequeñas, sobre todo industriales, al encontrarse al margen de la competencia internacional. El modelo de desarrollo "hacia adentro", pretendía que las empresas fueran competitivas al interior para después hacerlo al exterior. Con el afán de apoyar el desarrollo de todo tipo de nuevas actividades, gradualmente se incrementó el uso del permiso previo de importación en preferencia al arancel. *La proporción de las importaciones que requerían permisos previos aumento de 28% en 1956 a más de 60% en promedio durante los años sesenta, y alrededor de 70% en los años setenta.*<sup>9</sup>

Los años cuarenta y en especial los cincuenta constituyen una etapa decisiva para el despegue del crecimiento económico de México, principalmente del sector industrial. *En 1950 el Sector Industrial representaba 21.5% del producto total y esa cifra aumentó a 24% en 1960 y a 29.4% en 1970 (ver Cuadro No 11).*<sup>10</sup> En este cuadro se puede observar como el Sector Agrícola y el de Minería su participación en el P.I.B. ha disminuido de 19.1% a 8.4% y de 5.1% a 3.6% respectivamente; y el Sector Industrial y de Servicios aumentaron su participación en el P.I.B. estos nos indica que los Sectores de la

<sup>9</sup> Lustig, Nora. México, hacia la reconstrucción de una economía. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pp. 31.

<sup>10</sup> Lustig, Nora Pp. 32

Agricultura y de Minería fueron desplazados por la Industria y Servicios. Y se estima que para el año 2010 la agricultura represente el 5.3, minería 3.1, industria 30.7 y los servicios el 60.9% del PIB.

Fueron varios los factores que contribuyeron a conformar esa situación, entre ellos el apoyo creciente de los diversos gobiernos mediante el empleo de mecanismos directos e indirectos -entre estos destacan las leyes de fomento, que concedían diversas exenciones y reducciones fiscales a empresas industriales- además de la protección arancelaria por medio del uso de aranceles y permisos previos de importación y la aplicación de una política de concentración de recursos (financiada a costa del resto de la economía). Todos estos factores contribuyeron al crecimiento del Sector Industrial.<sup>11</sup>

CUADRO No 11  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR SECTORES  
(1950-1985 y 2010)

AÑOS	AGRICULTURA	MINERÍA	INDUSTRIA	SERVICIOS	TOTAL
1950	19.1	5.1	21.5	54.4	100.0
1960	15.7	4.9	24.0	55.3	100.0
1970	11.5	4.8	29.4	54.5	100.0
1980	8.1	3.2	29.2	59.4	100.0
1985	8.4	3.6	27.7	60.3	100.0
2010	5.3	3.1	30.7	60.9	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos del Banco de México. 1950, 1960, 1970, 1980 y 1985.

Fue precisamente en esta etapa en la que se crearon y desarrollaron con grandes esfuerzos las Micro Empresas, principalmente industriales de origen totalmente nacional, muchas de este tipo de empresas se beneficiaron con las ventajas que ofrecía el Estado en materia de subsidios a las industrias nuevas que se establecieran en el país y con la creación, por parte del gobierno, de diversos fondos instrumentados para fomentar su desarrollo.

En 1955, el gobierno promulgó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias que otorgaban diversos estímulos fiscales a los productores nacionales como fueron: otorgar franquicias sobre el impuesto general de importación e impuestos aduanales aplicables a insumos, equipos y bienes de capital, el impuesto del timbre, la liberación hasta el 40% del impuesto sobre la renta, el impuesto general de exportación y algunas exenciones más.

<sup>11</sup> Trejo Reyes Saúl. El futuro de la política industrial en México. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México, 1987. Pág 25.

Aún cuando, las Micro empresas fueron favorecidas con la promulgación de esta ley; sin duda, las grandes empresas, (en especial las transnacionales) lograron más beneficios con las exenciones fiscales que otorgaba esta ley.

Igualmente, el decreto que permitió la creación de empresas controladoras o **empresas holding** en 1973, fortaleció a un grupo reducido de las más importantes empresas nacionales, al abaratar el costo del capital para la expansión a través de un tratamiento fiscal favorable. El objetivo del decreto era favorecer la consolidación de grupos industriales fuertes, los cuales podían avanzar más eficazmente hacia objetivos como el incremento de las exportaciones o la generación de tecnologías nacionales. En general, el decreto no logró modificar la estrategia productiva de las empresas favorecidas, la mayoría siguieron produciendo para el mercado nacional.

Los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS), formaron parte del subsidio para los sectores prioritarios. Estos certificados se otorgaban de acuerdo con el tamaño de la empresa y su localización geográfica. *La complejidad para obtener los CEPROFIS discriminaba a las Micro Empresas, debido a su reducida capacidad de gestión.*<sup>12</sup>

En cuanto al fomento directo que tuvieron las Empresas por parte del gobierno, se crearon una serie de fondos destinados a desarrollar a este tipo de unidades productoras. No se puede dejar de mencionar el papel protagónico que NAFIN ha tenido desde su creación en 1934, en la promoción de los principales instrumentos de las políticas de desarrollo industrial y fomento al desarrollo.

Los principales fondos y programas que se han creado a través de esta institución se mencionaron en el capítulo uno y son:

- I. En 1953 se estableció el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN).
- II. En 1967 se creó el Fondo Nacional para Estudios y Proyectos (FONEP).
- III. En 1970 se constituye el Fideicomiso para el Desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN).
- IV. En 1971 se estableció el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).
- V. En 1972 se establece el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).
- VI. En 1978 se establece el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria.

---

<sup>12</sup> Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo. La política Industrial ante la apertura. SECOFI, NAFIN Y FCE. México, 1994. Pp. 37

Sin duda, la promoción de todos estos fondos contribuyó en alguna forma a fomentar el desarrollo de las empresas, las cuales en décadas anteriores a los ochenta tuvieron apoyo por parte del gobierno, pero únicamente se consideraba a las grandes empresas como las únicas capaces de incidir positivamente en el aumento de la producción y el empleo. Aunque la gran mayoría de los fondos tuvieron alcances muy limitados y selectivos, se puede hablar de un inicio por parte del gobierno para impulsar a las Micro Empresas. Es hasta la década de los ochenta cuando el gobierno reconoce la importancia que tienen las Micro Empresas tanto en el ámbito social como económico del país. Y es por esa situación que se lanzan programas destinados al fomento de las Micro Empresas. (PROMIN, PROMICRO etc).

La Situación económica en la que se encontraba el país en el periodo de desarrollo estabilizador (1954-1970) favoreció el entorno en donde se movieron las Micro Empresas. Cabe destacar que este período se caracterizó por elevadas tasas de crecimiento promedio de la producción, bajas tasas de inflación y un déficit financiero del sector público con un nivel apenas superior al 2% del PIB y se espera que para el 2010 esta situación pueda prevalecer (ver Cuadro No 12).<sup>13</sup>

CUADRO No 12  
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS  
(1954, 1970 y 2010)

CONCEPTO	PRODUCTO INTERNO BRUTO (TASA DE CRECIMIENTO)	INFLACIÓN (CAMBIO PORCENTUAL)	DÉFICIT PÚBLICO/PIB	CUENTA CORRIENTE/PIB
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO (1954-1970)	6.7	3.1	2.5	-2.5
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO (1954-2010)	7.9	4.2	5.2	-2.9

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos del Banco de México. 1954 y 1970.

A partir de la década de los setenta el modelo de economía "hacia adentro" comienza a dar los primeros síntomas de agotamiento como resultado de la subsistencia de serios problemas de carácter estructural.

<sup>13</sup> Lusting Nora. Páginas 31 y 35.

El proceso de sustitución de importaciones, tanto en México como en la mayoría de los países que aplicaron este tipo de política, era intensivo en importaciones, es decir, mediante la protección del mercado interno se pretendió fabricar bienes que requerían grandes cantidades de divisas, por que las materias primas, el equipo y las refacciones necesarias para la producción de esos bienes tenían que importarse.

La política económica de Echeverría (1970-76), se caracterizó por aplicar a fondo una política de corte expansivo (elevado gasto público y expansión monetaria) cuyo fin era crear las bases de un crecimiento sostenido y corregir los desequilibrios en la economía. Otra razón para la aplicación de este tipo de política, fue para recuperar el consenso político perdido con la brutal represión del movimiento estudiantil en 1968.

Con la aplicación de estas medidas sólo se logró la manifestación completa del agotamiento de la estrategia de desarrollo seguida en el país durante las últimas décadas. Y hacia fines de su período presidencial en 1976 tuvo que devaluarse el tipo de cambio por primera vez desde 1954.

A causa de los grandes desequilibrios que presentaba la economía cuando López Portillo tomó la presidencia, el gobierno a su cargo decidió embarcarse en un campo de austeridad para estabilizar la economía con el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI). Sin embargo, con el descubrimiento de yacimientos petroleros, el gobierno-previendo ingresos futuros cada vez mayores- adoptó, políticas de gasto deficitario y expansión monetaria, pero, que a diferencia del gobierno anterior se tenía la idea de que serían fácilmente financiadas mediante los altos ingresos petroleros y el crédito bancario externo. Debido a lo anterior, se abandonó el programa de estabilización respaldado por el FMI.

El auge Petrolero de 1978 a 1981 generó una tasa de crecimiento de la producción anual de 8.5%, a la tasa media anual de inflación llegó en el mismo período a 22.4% y la deuda externa aumentó de 22 mil 900 millones de dólares en el período de 1976 a 53 mil millones dólares en 1981 y se estima que para el año 2010 la tasa de crecimiento de el PIB represente el 7.9% la inflación sea de 44.2% y la deuda externa aumente a 43 mil 100 millones de dólares (Ver Cuadro No 13).

La política económica, continuó centrada en la protección del mercado interno, reforzando el concepto de la demanda interna como el principal motor del crecimiento. A pesar de existir una clara conciencia acerca de los problemas del proteccionismo excesivo, el bajo nivel de eficiencia y competitividad de las empresas y el déficit creciente de la balanza de pagos: *el porcentaje de fracciones arancelarias controladas por*



permiso previo de importación abarca el 100% de las importaciones en 1978 a 1982 y para el año 2010 será de 98.8%. (ver Cuadro No 14).<sup>14</sup>

A finales de los setenta el Ejecutivo presentó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982, el cual fue la primera muestra de una planeación detallada; si bien anteriormente se crearon diversos programas y fondos de apoyo, en general la planeación fue un tanto informal y poco precisa. El Plan Lopezportillista fomento a las exportaciones, la producción de bienes básicos y el apoyo a la pequeña industria.

CUADRO No 13  
PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS  
(1976-1982 y 2010)

AÑOS	PRODUCTO INTERNO BRUTO (TASA DE CRECIMIENTO)	INFLACIÓN (CAMBIO PORCENTUAL)	DEUDA PÚBLICA EXTERNA (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)	CUENTA CORRIENTE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)	TIPO DE CAMBIO REAL (LIBRE 1970=100)
1976	4.2	15.8	17.5	-3.7	103.3
1977	3.4	29.1	20.9	-1.6	129.4
1978	8.2	22.4	22.9	-2.7	124.0
1979	9.2	18.2	30.3	-4.9	120.5
1980	8.3	26.3	40.7	-10.7	107.8
1981	7.9	27.9	50.1	-16.1	90.8
2010	7.9	44.2	43.1	-88.2	12.1

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos del Banco de México. 1976-1981

CUADRO No 14  
REGIMEN ARANCELARIO (PORCENTAJE)  
(1963-1982 y 2010)

AÑOS	1963	1965	1966	1969	1970	1973	1974	1975	1978	1979	1982	2010
IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISOS	45.0	60.0	100.0	65.1	68.3	64.3	74.3	91.0	100.0	40.9	100.0	98.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Anuario de comercio Exterior. Varios Años

En este Plan se fijaron prioridades regionales, se establecieron tres tipos de zonas:

<sup>14</sup> Sánchez Ugarte, Fernando, Fernando Perez Manuel y Perez Motta, Eduardo. La política industrial ante la apertura. Pág 23.

- I. De estímulos preferenciales (1A, puertos industriales y 1B, ciudades con potencia industrial)
- II. De prioridades estatales
- III. De ordenamiento y regulación.

Entre las principales formas de fomento destacan los créditos fiscales de 25% sobre Inversión para pequeñas industrias (en todas las zonas menos la del D.F.), 20% sobre inversión o empleo para las actividades prioritarias (excepto en el D.F.), así como precios subsidiados de la energía y protección arancelaria (que, según el plan garantizaba la eficiencia industrial). El plan previó tasas anuales de crecimiento económico y empleo de 10.5 y 5.0 por ciento en 1982, respectivamente, frente a 7.0 y 3.0 por ciento en 1979. Asimismo, calculó un crecimiento industrial de 12% anual. Se pensaba que todo ello era posible con un crecimiento ordenado y el control de la inflación. Además, consideró el establecimiento de canales de comunicación "ágiles" entre el gobierno y los sectores privado y social, tanto con la creación de una Comisión Intersecretarial que coordinaría las acciones y el otorgamiento de estímulos, como con la organización de un Foro Nacional de Desarrollo Industrial. Este último sesionaría en diversos niveles para concertar acciones de corto y mediano plazo.<sup>15</sup>

Desde 1979 la balanza de pagos comenzó a exhibir un pelgroso déficit de cuenta corriente, el tipo de cambio se encontraba muy devaluado, de modo que empezó a generarse fuga de capitales situación que para el año 2010 no prevalecerá (ver Cuadro No 15). El gobierno de López Portillo hizo caso omiso de los desequilibrios: déficit en cuenta corriente y tipo de cambio devaluado (ver Cuadro No 13); se negó a cambiar su política económica. El desequilibrio de la cuenta corriente era insostenible en 1981-1982 y la fuga de capitales creció enormemente; los bancos foráneos volvieron a evaluar la capacidad de pago de México y poco después dejaron de proporcionarle créditos. Finalmente, en 1982 se devaluó el tipo de cambio (124.2 pesos).

CUADRO No 15  
FUGA DE CAPITALES  
(1976-1981 y 2010)

AÑOS	1976	1977	1978	1979	1980	1981	2010
MILES DE MILLONES DE DÓLARES	3.0	0.9	0.1	0.2	-0.3	11.6	-5.8

Fuente: Elaboración propia en base Indicadores del Banco de México Varios Números.

<sup>15</sup> Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Industrial, Poder Ejecutivo Federal, México, 1979.

Al tomar la presidencia Miguel de la Madrid en 1982, además de hacer frente a 12 años de expansión en el gasto público y en la política monetaria, que conllevaron a la llamada "crisis de la deuda", tuvo que buscar una estrategia para superar las insuficiencias y desequilibrios en la estructura económica; es así como, empieza a vislumbrarse en nuestro país, la aplicación de un nuevo modelo de desarrollo económico.

## 2.2. La Política Económica (1982-1994)

### 2.2.1. Principales efectos de la Política Económica de Miguel de la Madrid sobre las Micro Empresas.

En 1982, Miguel de la Madrid asumió la presidencia en el contexto de una crisis económicas más serias que se han registrado en la historia de nuestro país. Los diferentes indicadores económicos así lo demostraban: Inflación galopante cercana a una tasa anual del 100%, el déficit público llegaba a 17% del Producto Interno Bruto, una enorme carga del servicio de la deuda, grave desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos, etc. (ver Cuadro No 16).

Ante tal panorama económico, el gobierno de Miguel de la Madrid se propuso llevar a cabo una estrategia que estabilizara la economía. Es así como la presencia del Fondo Monetario Internacional, volvió a surgir en la economía mexicana al solicitar a esta institución un crédito por 4500 millones de dólares. Se trataba de un crédito de facilidad ampliada sujeto a una alta condicionalidad, es decir, nuestro país se comprometía a la adopción de un programa de ajuste compatible con la concepción del Fondo Monetario Internacional.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, se establecieron una serie de medidas acordes con los planteamientos del FMI; se manifestaba que todas las políticas y programas instrumentados por el gobierno deben sujetarse al propósito de "conciliar el combate a la crisis, con la reorientación profunda de la economía". Se centran en dos líneas fundamentales de acción, estrechamente relacionadas entre sí: una reordenación económica y otra de cambio estructural. La estrategia de reordenación económica fue de corto plazo y se expreso en el Programa Inmediato de Reordenación económica (PIRE); el propósito de este programa fue enfrentar a la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento de la economía.

La estrategia de cambio estructural se orientó a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo y en los mecanismos de participación social dentro de este, para superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica.<sup>16</sup>

La apertura al exterior consiste en uno de los pilares básicos en la aplicación del nuevo modelo de desarrollo de gobierno, en esta etapa destaca la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y la reducción de la protección comercial mediante la sustitución de permisos previos por aranceles. Al ingresar México al GATT se comprometió a establecer nivel máximo arancelario en 50%, pudiendo mantener aranceles superiores para ramas específicas a condición de que se fueran reduciendo en un período de hasta ocho años.

En las acciones llevadas por el PIRE se logró un avance en los principales indicadores de la economía: Inflación, finanzas públicas, balanza en cuenta corriente y el Producto Interno Bruto (P.I.B). En el cuadro No 16 se observa su desempeño en los primeros años de gobierno. Se puede observar que la Inflación alcanza niveles de hasta tres puntos porcentuales, llegó hasta 105.7 para 1986 y 159.2 para 1987. El P.I.B. tuvo tasas negativas de crecimiento en 1982, 1983 y 1986 llegando a una tasa de crecimiento de 1.3% el 1988, para el año 2010 se estima que la inflación disminuirá a 44.2% el PIB tendrá una tasa de crecimiento de 7.9 y las finanzas públicas serán de 5.2 del porcentaje del PIB y la cuenta corriente sea de -8825 millones de dólares. Para lograr el saneamiento de las finanzas públicas, el gobierno impulsó una serie de medidas, como fueron el aumento en la recaudación de impuestos y la disminución del gasto público; la ejecución de la primera medida provocó un alza en los costos de producción de los pequeños establecimientos, probablemente incidió en forma más notable en las Micro Empresas.

Los sismos ocurridos en 1985, aunado a la caída del petróleo en 1986, afectaron gravemente el desempeño del país. La disminución en los precios del crudo afectó al ingreso del Sector Público, provocando un aumento en el déficit público para 1986 y 1987, y en 2010 se estima que represente -5.2% del PIB (ver Cuadro No 16). El aumento del déficit público provocó una tasa de inflación de tres dígitos; en 1986 fue de 105.7% y en 159.2%.

Al experimentar la economía mexicana prácticamente un estancamiento en el PIB (0.6%) de 1982 a 1988 (ver Cuadro No 16), reflejó en una contracción del producto interno por habitante, y por ende en una débil evolución de la demanda Interna (ver Cuadro No 17), desestimulando la actividad y surgimiento de las Micro empresas. Pero para el 2010 se estima que el PIB/pér capita tenga una recuperación y que la demanda interna represente 2.5 del PIB.

---

<sup>16</sup> Miguel de la Madrid Hurtado. Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988. SPP, México. 1983. Pp 12

CUADRO No 16  
DESEMPEÑO MACROECONÓMICO EN MÉXICO  
(1982-1988 y 2010)

AÑOS	INFLACIÓN	PIB	FINANZAS PUBLICAS (porcentaje del PIB)	CUENTA CORRIENTE (millones de dólares.)
1982	98.8	-0.6	-16.9	-6621
1983	80.8	-4.2	-8.6	5418
1984	59.2	3.6	-8.5	4238
1985	63.7	2.6	-9.6	1236
1986	105.7	-3.8	-15.6	-1673
1987	159.2	1.7	-16.9	3966
1988	51.7	1.3	-12.5	-2901
2010	44.2	7.9	-5.2	-8825

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos, Banco de México, varios números.

CUADRO No 17  
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS  
(1982-1988 y 2010)

AÑOS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	2010
PIB/Per cápita	-3.0	-6.3	1.5	0.6	-5.5	-0.1	-0.5	1.5
DEMANDA INTERNA	-2.5	-5.4	3.3	3.6	-2.3	-0.2	1.8	2.5

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos del Banco de México.  
Varios años.

En general los mecanismos de política económica que se llevaron a cabo en el sexenio de Miguel de la Madrid tuvieron distintos impactos en el desarrollo y actividad de la Micro Empresa; en un clima de incertidumbre económica provocado por la severa crisis económica que se presentó al principio del sexenio de Miguel De la Madrid y que estuvo latente en algunos años principalmente en 1986, donde se muestran signos negativos en las principales variables económicas que se presentan en el Cuadro No 16, las autoridades mexicanas adoptaron intensas medidas de ajuste y estabilización.

### 2.2.1.1. Programas de apoyo a la Micro Empresa. (1982-1988).

En lo que respecta a los programas que se formularon en forma directa para las Empresas, en este periodo comienzan a instrumentarse algunos que apoyan el buen funcionamiento y desarrollo de las Micro Empresas, además de vincularse con los propósitos y objetivos de la política económica y social. En el Plan Nacional de Desarrollo se enmarcan diversos programas, entre los que destacan el PRONAFIDE (Programa Nacional de Financiamiento y Desarrollo), el PRONAFICE (Programa Nacional de Financiamiento y Comercio Exterior).

El PRONAFIDE, fue creado para el periodo 1984-1988, su objetivo principal fue aumentar la eficiencia y equidad en la canalización de recursos crediticios de acuerdo con las prioridades de la estrategia económica y social. Con este fin se establecieron orientaciones y lineamientos relacionados con la derrama de recursos de la banca de desarrollo y los diversos fondos de fomento, con la finalidad de reforzar su importancia como mecanismo de promoción y apoyo a las actividades, regiones y sectores prioritarios.

El PRONAFICE fue muy similar al Plan Industrial del gobierno anterior, mantuvo la preocupación por los bienes básicos y la descentralización; se basó en una clasificación de zonas muy similar, y mantuvo -e incluso perfeccionó- los estímulos fiscales. La enorme diferencia fue su planteamiento más consciente de la vulnerabilidad externa y las restricciones presupuestarias y crediticias y haberse orientado a fomentar la eficiencia, el desarrollo tecnológico y sobre todo, las exportaciones. En cuanto a la importancia que se le otorgó a las Micro Empresas, en este programa se buscó articularlas con las empresas grandes y medianas.

En cuanto a los alcances que tuvo el PRONAFICE; podemos decir que gracias a su creación, varios fondos industriales tuvieron algunas funciones importantes, manteniendo activa su participación; como se detalló en los tres programas anteriores. Pero en general, tuvo pobres resultados; la industria nacional siguió siendo ineficiente en muchas ramas, la concentración industrial no cedió, los estados más ricos siguieron captando la mayor parte de los recursos, los incentivos no tuvieron la capacidad suficiente para restringir el crecimiento de las áreas congestionadas e impulsar las menos desarrolladas. La inversión en diversos parques industriales fue en la mayoría de los casos un desperdicio, debido a que en muchos de ellos acudieron muy pocas industrias. Como señalan algunos autores, los parques suelen caer en un círculo vicioso en que los empresarios no se instalan por que no hay infraestructura y los gobiernos no la desarrollan puesto que no hay empresas que se instalen. En síntesis, se mostró una gran debilidad para llevar a cabo objetivos y metas.

Con relación a los dos propósitos que plantea el gobierno de Miguel de la Madrid: la recuperación económica y el cambio estructural, se pusieron en marcha varios programas relacionados a brindar apoyo a las Micro Empresas. Uno de los principales el PROMICRO, en los párrafos siguientes se presenta una breve descripción del programa.

Un programa que se enfocó en brindar apoyo a la Micro Empresa fue el Programa de Apoyo Financiero Integral a la Micro Industria. (PROMICRO), creado en 1986 para canalizar recursos –el monto se puede observar en el Cuadro No 10- y respaldo técnico a este tipo de empresas, principalmente aquellas informales y sin acceso al crédito bancario. Los recursos fueron transferidos en operaciones de descuento de 2° piso, por conducto de la red de entidades de fomento. El Programa tuvo como objetivo básico contribuir a dos propósitos fundamentales de la política económica y social:

1. El desarrollo eficiente de la Micro Industria para integrarse con capacidad de competencia en la economía formal.
2. La creación de nuevas fuentes permanentes de empleo para los estratos de la población de menores Ingresos y oportunidades.

Este programa fue muy importante al ser el primero en atender las necesidades económicas de los estratos empresariales más pequeños (Micro Empresas); los diversos programas y fondos que se crearon en décadas anteriores la mayoría de las veces excluyeron a estas unidades, enfocándose solamente en el apoyo de las pequeñas, medianas y grandes empresas y en especial las dos últimas. De acuerdo con el autor del programa (López Espinosa Mario), aún cuando los resultados cuantitativos del programa fueron relativamente significativos, en realidad el PROMICRO jamás pudo instrumentarse con el alcance y el sentido originalmente propuestos.

En el Cuadro No 18 se presenta el impacto del PROMICRO, en el número de establecimientos y el empleo considerando que este programa fue creado en 1986 y se hace una estimación al 2010.

Los resultados son los siguientes, en el año 1986 el monto ascendió a 2 mil millones de pesos, el número de establecimientos y el personal ocupado para este período aumentaron para 1987 y 1988 el monto descendió a un mil millones pero el número de establecimientos y empleados siguió creciendo al pasar de 1298756 a 1358963 establecimientos respectivamente y el empleo tuvo la misma tendencia al pasar de 3325489 en 1986 a 3825476 empleos para 1988. Es decir que a pesar de que el programa disminuyó su monto de financiamiento las Micro empresas siguieron creciendo en número de establecimientos y número de empleados. Y se estima que para el año 2010 el monto sea de 1.4 mil millones de pesos.

**CUADRO No 18**  
**PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO INTEGRAL A LA MICRO INDUSTRIA (PROMICO)**  
**(1986-1988 y 2010)**

AÑOS	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	EMPLEOS	MONTO (MILLONES DE PESOS)
1986	1298756	3325489	1000
1987	1317895	3648984	.500
1988	1358963	3825476	.500
2010	5193062	11590583	1400

\* Se considera 1986 Inicio del Programa y 1988 término del Sexenio de Miguel de la Madrid.  
Fuente: Elaboración propia en base a Cuadros No 2 y 3 y datos de NAFIN 1988.

Otros programas que apoyaron el objetivo de proteger a la planta productiva y el empleo y a su vez fomentaron a las Micro Empresas, fueron los siguientes:

- Programa de reestructuración financiera (1983-84): su propósito fue evitar que las Micro Empresas perdieran su ritmo de operación por falta de financiamiento mediante apoyos para facilitar el pago de su deuda a plazos convenientes y así ayudar a reducir sus costos financieros.
- Programa de apoyo al capital de trabajo (1983-84): su objetivo fue apoyar con recursos a las Micro Empresas Industriales proveedoras de empresas paraestatales y organismos descentralizados.
- Programa especial de apoyo a Micro Empresas con problemas de liquidez (1982-84): este programa también canalizó recursos a las empresas, principalmente con el fin de mantener a la planta productiva en operación.
- Programa especial para la rehabilitación de fuentes de trabajo: se estableció a raíz del terremoto de 1985, con el propósito de dar apoyo financiero a las Micro Empresas Industriales que fueran afectadas por los sismos.
- Programa de apoyo a la industria farmacéutica: este programa se destinó a apoyar en forma financiera -principalmente con capital de trabajo- a las Micro Empresas que se ubiquen en este tipo de industria, su finalidad fue fortalecer al sector, a la vez que apoyaba a la política de fomento industrial.

En el periodo de Miguel de la Madrid, se inició el fomento hacia las Micro Empresas por medio de programas específicos para su creación y desarrollo, aunque fueron muy precisos los objetivos que trataban de conseguir estos programas, la mayoría de las empresas siguieron produciendo en forma



ineficiente. La crisis impidió realizar un fomento selectivo que beneficiara a las unidades empresariales más pequeñas, las empresas más grandes siguieron captando la mayor parte de los recursos, debido a su amplio poder de negociación.

## 2.2.2. Principales efectos de Política Económica de Carlos Salinas sobre las Micro Empresas

En los años de 1982-1988, el Producto Interno Bruto tuvo un crecimiento casi nulo, aún cuando se emprendió un drástico programa de ajuste y cambio estructural, acorde con los planteamientos del FMI; las principales variables macroeconómicas reflejaron un grave deterioro de la economía. (ver Cuadro No 16).

A pesar del éxito logrado en la reducción de la inflación con la creación del Pacto de Solidaridad Económica, el producto seguía creciendo muy lentamente, el gobierno no podía promover la recuperación con políticas expansivas del gasto público por que ello provocaría un crecimiento de la inflación, aún cuando eran necesarias para alentar la inversión privada. Las transferencias netas de recursos hacia el exterior, que resultaban de la carga de la deuda externa, también obstaculizaron la inversión requerida y, por ende, limitando el crecimiento; *entre 1983 y 1988 el monto de los recursos netos transferidos al exterior equivalió a 7.6% al 6.8% del PIB anual respectivamente y se estima que para el año 2010 represente 33.2 mil millones de dólares(ver Cuadro No 19).*

CUADRO No 19  
TRANSFERENCIAS NETAS AL EXTERIOR  
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)  
(1982-1988 y 2010)

AÑOS	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	2010
TRANSFERENCIAS NETAS AL EXTERIOR	6.3	7.6	6.8	6.9	4.2	2.9	6.8	33.2

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores económicos del Banco de México. Varios números.

Ante tal panorama económico, uno de los objetivos de la política económica de Carlos Salinas fue alentar la recuperación económica sin sacrificar la estabilidad de precios, planteado en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) y en el PND 1989-1994; vía tres líneas básicas de estrategia que son: la estabilización continua de la economía, mayor disponibilidad de recursos para la inversión productiva y

la modernización económica.<sup>17</sup> La negociación de la deuda externa para disminuir las transferencias netas al exterior, también fue una de las prioridades para recuperar el crecimiento de la economía; ésta se comenzó a reestructurar en 1989.

La mayoría de las medidas de política económica que se plantearon en el periodo de Miguel de la Madrid, se profundizaron y ampliaron en la administración de Carlos Salinas, pero con diferentes tipos de estrategia. En lo que se refiere a la privatización de empresas públicas, se instrumentó un programa de modernización que comprendía, entre otros aspectos, la desincorporación de entidades paraestatales no estratégicas ni prioritarias.<sup>18</sup>

Con la desincorporación de entidades paraestatales, aunado a la reforma del sistema fiscal para aminorar la evasión de impuestos, el Gobierno Federal logró incrementar sustancialmente sus ingresos. A su vez hubo una reducción del gasto público programable y de inversión.

Todas estas acciones contribuyeron a disminuir el alto déficit fiscal persistente desde el sexenio anterior, como se puede observar en el Cuadro No 20. En cada uno de los años de gobierno de Salinas de Gortari el déficit fiscal fue disminuyendo, hasta que en los últimos años (1992-1994) se tornó superavitario.

De igual manera, se logra controlar la inflación, de registrarse en 1987 una tasa de inflación de tres dígitos (150%), para 1993 y 1994 se redujo a un solo dígito 8.0% y 7.0% anual respectivamente y al llegar al 2010 este representará el 44.2% (Cuadro No 20). Al igual que en el sexenio anterior, se creó un programa que contenía una serie de medidas para lograr la estabilización y crecimiento de la economía, denominado Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE). Uno de los objetivos de este programa fue el combate a la inflación mediante una reducción en el gasto público, el control del circulante vía encarecimiento del crédito, la política salarial que consiste en casi congelar los salarios, así como adoptar un tipo de cambio semifijo y privatizar la mayor parte de las empresas paraestatales (ver Cuadro No 21)

La vía de congelar los salarios para reducir la inflación fue una de las medidas más severas para los trabajadores, debido al casi nulo incremento que tuvieron los salarios mínimos generales para fines de cada año del periodo ( ver Cuadro No 21).

<sup>17</sup> Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994. Poder Ejecutivo, pag. xvi

<sup>18</sup> Las áreas estratégicas se refieren a los sectores en los que el Estado tiene participación exclusiva, dado que su funcionamiento, rendimiento y desarrollo afectan de manera directa la soberanía de la nación; estas áreas están relacionadas con los recursos no renovables, con los servicios públicos o con la infraestructura de otras actividades económicas. Las áreas prioritarias son aquellas que otorgan un amplio beneficio social, por lo cual requieren atención especial, como son los servicios de salud, vivienda, educación, así como las actividades de regulación y abasto de productos básicos.

La economía mexicana tuvo un crecimiento moderado en ese periodo, el Producto Interno Bruto creció cerca de 3% en promedio anual, se observa que el año cuando se registra una mayor tasa de crecimiento es 1990 con 4.4% y el de menor crecimiento es 1993 con 0.4%. En los dos primeros años se reflejó un claro crecimiento, en cambio en los tres posteriores la tendencia fue hacia la baja, el último año registro un crecimiento, que se vio nublado con la crisis económica en diciembre de 1994.

CUADRO No 20  
DESEMPEÑO MACROECONÓMICO EN MÉXICO  
(1988-1994 y 2010)

AÑOS	INFLACIÓN	P.I.B.	FINANZAS PUBLICAS (PORCENTAJE DEL P.I.B.)	CUENTA CORRIENTE (millones de dólares)
1988	51.7	1.2	-12.5	-2901
1989	19.7	3.3	-5.6	-3960
1990	29.9	4.4	-3.9	-5254
1991	19.0	3.6	-1.5	-13789
1992	11.9	2.8	1.6	-22809
1993	8.9	0.6	0.7	-23392
1994	7.1	3.5	-1.0	-28786
2010	44.2	7.9	5.2	-88250

Fuente: Elaboración propia en base a Indicadores Económicos del Banco de México, varios años

En cuanto a la evolución de la cuenta corriente de la balanza de pagos, se observa que de un saldo ya negativo de -2901 millones de dólares en 1988, pasa en solo cinco años a -23392 millones de dólares, cifra que resulta verdaderamente sorprendente. Son varios los factores que influyeron sobre este saldo en el sexenio. Primeramente, la estabilidad del tipo de cambio, la paridad se mantuvo más o menos estable en comparación con el sexenio anterior, al pasar en 1988 de 2257 pesos por dólar a 3400 en junio de 1994, aun cuando el peso se consideraba devaluado. El dólar barato influyó negativamente en la competitividad de las exportaciones, propiciando un incremento de las importaciones.

La excesiva apertura externa fue otro factor que influyó negativamente en el saldo de la cuenta corriente. Algunas etapas de la política de liberación comercial, son las siguientes:

- La primera empieza en 1985, cuando México decide suprimir los permisos previos de importación.
- La segunda etapa, consistió en la adhesión de México al GATT

- La tercera etapa, se encuentra relacionada con la implantación del PSE, el cual contenía entre sus estrategias la aceleración de la apertura comercial.

La tercera etapa, se encuentra relacionada con la implantación del PSE, el cual contenía entre sus estrategias la aceleración de la apertura comercial.

CUADRO No 21  
 PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS  
 (1988-1994 y 2010)

AÑOS	SALARIO MINIMO (PESOS)	TIPO DE CAMBIO (PESOS * DÓLAR)	EMPRESAS PARAESTALES
1988	7252	2289.58	556
1989	9138	2483.38	545
1990	10786	2838.36	412
1991	12170	3032.60	395
1992	13300	3136.90	382
1993	13800	3257.00	321
1994	N\$ 14.27	N\$ 3.40	320
2010	46.0	12.10	155

Fuente: Elaboración propia en base Informes Anuales del Banco de México Varios años.

La etapa más importante de la apertura se presentó con la firma del TLC con los socios comerciales más importantes de México, Estados Unidos y Canadá, se puso un énfasis especial en lograr acuerdos comerciales y propiciar el ingreso de México a los más importantes organismos económicos-financieros.

El gobierno de Salinas hizo un hincapié especial en la promoción de inversión extranjera en nuestro país, sustituyendo la inversión pública, con el objetivo de tener nuevas tecnologías y técnicas de administración eficiente, facilitar el acceso a mercados y crear nuevos empleos, más productivos y mejor remunerados.

Debido a sus características propias, la Micro Empresa se enfrenta a una gran problemática que dificultan su desempeño, haciéndola más vulnerable en el proceso de apertura, por que no cuenta con los medios para iniciar su proceso de modernización industrial; este proceso de modernización fue encabezado por las empresas de mayor tamaño, a través de la reorganización de los procesos productivos con modernos equipos; dando como resultado un sector muy reducido de empresas y empresarios centrados en actividades y ramas económicas con elevados niveles de productividad.

### 2.2.2.1. Programas de Apoyo a la Micro Empresa (1988- 1994).

Después de ofrecer un panorama general sobre los instrumentos de política económica que se llevaron a cabo en la administración de Salinas de Gortari, así como los resultados cuantitativos de cada una de las variables macroeconómicas, es objetivo del presente trabajo ofrecer un análisis sobre las repercusiones que tuvieron estas medidas sobre el desarrollo de la Micro Empresas.

En 1989 Nacional Financiera (NAFIN) emprendió una profunda transformación estructural, acorde con los cambios que implicó la reforma del Estado. El cambio de NAFIN responde a dos premisas fundamentales de la política económica adoptada por Carlos Salinas:

- La Inversión privada sustituye a la inversión pública como motor de crecimiento.
- La economía mexicana se convierte en una economía abierta, luego de un prolongado periodo de proteccionismo.

Este cambio estructural retorna los principios básicos del PND, para que NAFIN dejara de ser la banca de desarrollo de un Estado propietario y se transformara en la banca de desarrollo de un estado solidario y promotor de las Micro Empresas.

En el primer periodo se realizaron los siguientes cambios con el apoyo de NAFIN, para el fomento de la Micro Empresa: a) NAFIN se convirtió en banca de segundo piso, con el fin de elevar su eficiencia al transferir costos de operación a la banca comercial; b) Se alentó el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios (uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, etc.); c) NAFIN fusionó a seis los fondos de fomento que asistían a este tipo de entidades empresariales, simplificando y homogenizando los 39 programas que llevaban a cabo estos fondos, d) Se buscó el atender a empresas comerciales y de servicios, ya que se señalaba que éstas completaban el círculo productivo.

En Enero de 1990 se publicó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE). En este programa se hace énfasis en el impulso que se le debe otorgar a la Micro Empresa; señala, que en México las Micro Empresas son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio nacional, que su actividad es decisiva para el desarrollo de integración regional, principalmente en ciudades de tamaño mediano y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Nacional Financiera S.N.C. "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994"

En lo que se refiere a la promoción de las Micro Empresas, en el programa se señaló que se establecerían bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización, así como centros de compra de materias primas, y que se promovería un mayor acercamiento entre las empresas de menor tamaño con las más grandes y los distintos centros de desarrollo tecnológico, lo cual facilitaría el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas para una inserción más competitiva en los procesos de modernización económica. Este programa constituye el marco de referencia para ubicar los problemas y las líneas de acción correspondientes a los segmentos de la Micro Empresas.

En el segundo periodo se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1990-1994 (*PROMIP*). La Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (COMIN) se haría cargo de la vigilancia y aplicación del programa. Este programa señalaba que ante la globalización era preciso contar con una organización interempresarial que desarrollara la producción en escala. Buscó impulsar programas de capacitación gerencial y laboral, así como la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de empresas de comercio exterior, la subcontratación y la proveeduría a exportadores y a la maquila.

El PROMIP, señaló varios puntos que se refieren a la problemática de la Micro Empresa, reconociendo que existe una marcada heterogeneidad en tamaños, actividades y localización geográfica, aunque ello no se reflejó en la formulación de estrategias e instrumento.

Este programa tuvo los siguientes objetivos:

- Fomentar a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
- Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
- Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Este programa comenzó a funcionar en 1990 con un monto de 109 mil millones de pesos de los cuales 89 mil millones eran para la Micro Empresa, y que se distribuyeron de la siguiente manera en 1994 se otorgaron 22.4 mil millones de pesos a la Micro Empresa y como podemos observar en este mismo año los establecimientos y el número de empleados creció al pasar de 1823552 a 2139914 y de 3645623 a 4827699 respectivamente. Por lo que podemos observar es que en este sexenio el monto de financiamiento, el número de establecimientos y el personal ocupado tuvieron un crecimiento importante.

El Impacto de las principales variables económicas en las Micro Empresa se torno como algo que no afectara a las Micro Empresas ya que como observamos en el Cuadro No 22 las cifras van en claro aumento.

CUADRO No 22  
ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y MONTO DEL PROMYP  
EN LA MICRO EMPRESA (1988-1994 y 2010)

AÑOS	ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PROMYP MONTO (MILLONES DE PESOS)
1988	1823552	3645623	*
1989	1854563	3789524	*
1990	1955462	3925896	13700
1991	1984562	4089563	15800
1992	2045688	4158978	16600
1993	2109257	4589726	20500
1994	2139914	4827699	22400
2010	5193062	11590583	66200

\* El Programa no operaba en estos años.  
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Censos Económicos 1989 y 1998 Resultados Oportunos.

El tercer periodo se caracteriza por un nivel de actividad de fomento importante. En 1993 se crea el Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, este fue el programa que otorgó mayor fomento a la Micro Empresa en el sexenio (con un monto de más de 80 mil millones de pesos de los cuales 79 mil millones fueron canalizados a las Micro Empresas). De estos 79 mil millones 25 mil fueron canalizados para el Sector Industrial, 23 mil millones para el Sector Comercio y 31 mil millones

para el Sector Servicios en el período de 1993 a 1994 <sup>20</sup>. De aquí se deduce que las Micro empresas que se beneficiaron con este Programa fueron las del Sector Servicios.

En ese mismo año se publica el marco general para el fomento de las empresas integradoras, el cual se orientaba en ofrecer apoyo a las empresas de menor tamaño en sus operaciones de compra, producción y comercialización. Se crearon bolsas de subcontratación que, junto con las empresas integradoras favorecieron la organización interempresarial.

Como complemento a los programas que se crearon para el impulso a la Micro Empresa, la modernización del Sistema Financiero, fue una de las medidas que buscó beneficiar a este tipo de empresas, al ofrecer más y mejores alternativas para su financiamiento como son las empresas de factoraje, arrendadoras, afianzadoras, sofoles, aseguradoras, etc. (en el siguiente capítulo se profundizará sobre este tema). La reestructuración de la Banca de Desarrollo tuvo como objetivo facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a los sectores que no podían obtenerlos en la banca comercial o que lo harían en condiciones muy desfavorables.

Los resultados que tuvieron las acciones emprendidas en el sexenio salinista para el fomento de la Micro Empresa, en cuanto a financiamiento, capacitación, subcontratación, simplificación administrativa, etc., fueron las siguientes:

- El número (oficial) de Micro Empresas apoyadas pasó de 1823552 en 1988 a 2109257 en 1993.
- Se elevó el porcentaje de recursos canalizados a favor de las unidades comerciales y de servicios; si bien en 1989 la totalidad de recursos se canalizó a empresas industriales, en 1992 y 1993 dicho porcentaje fue de 30.8%, el restante se canalizó a los otros tipos de empresas (comerciales y de servicios)
- El Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), de la Secretaría del Trabajo desarrolló más de 30 unidades promotoras de capacitación e impartido cursos en más de 4000 Micro Empresas. En 1994 la Red Nacional de Capacitación estaba constituido por cerca de 2000 instituciones Y más de 1000 instructores.
- El sistema de ventanillas únicas ascendía a 117 en todo el país. Este tipo de ventanillas favorecía la simplificación administrativa, al permitir realizar un gran número de tramites en un solo lugar.

Como se puede observar en todos estos resultados podemos observar que el apoyo a las Micro Empresas fue más importante que en el sexenio anterior y se refleja en el crecimiento que tuvieron en estos años

<sup>20</sup> Informe Anual de actividades Nacional Financiera 1998.



tanto en el número de establecimientos como el número de empleados como lo demuestran los datos de los cuadros anteriores dándole mayor importancia a las Micro Empresas.

A manera de resumen, la política salinista estuvo caracterizada por varios aspectos que influyeron en la actividad de las Micro Empresa. Una apertura económica rápida, partiendo de la hipótesis que ésta obligaría al sector privado a imprimir eficiencia a sus actividades. Lo anterior provocó una competencia muy fuerte de los productos provenientes del exterior, debido al rezago tecnológico en el que se encontraban la mayoría de las empresas, tanto las de mayor tamaño, pero sobre todo las Micro Empresas.

### 2.3. La Política Económica (1994-2000)

#### 2.3.1. Principales efectos de la crisis económica de 1994 Sobre la Micro Empresa

De acuerdo con el análisis presentado en los apartados anteriores, en el sexenio de Carlos Salinas, el gobierno mostró algunos logros macroeconómicos alcanzados en estos años, como fueron, el saneamiento de las finanzas públicas, una amplia reducción en la tasa de inflación en 1987 alcanzó los tres dígitos y en 1994 cayó en un 7 por ciento aproximadamente, diversificación en las relaciones exteriores, un tipo de cambio estable aunado a la influencia de grandes ingresos de capital extranjero que nivelaba el déficit de la balanza de pagos, así como un crecimiento real del PIB, que comparado con el periodo anterior se presentaba como un logro más (ver Cuadro No 20 y 21). El mecanismo utilizado para bajar la tasa de inflación que consistió en mantener casi congelados los salarios, provocó una pérdida acumulada en el sexenio de una tercera parte del poder adquisitivo de los salarios (ver Cuadro No 21).

A pesar del alto optimismo de las autoridades mexicanas, -así como del FMI, el Banco Mundial, el gobierno de los Estados Unidos y para las altas esferas de los empresarios monopolistas de México, asociados al capital extranjero- sobre el curso que estaba siguiendo la economía mexicana durante los años de gobierno de Salinas, a fines de 1994. nuestro país sufrió una de las más graves crisis de su historia, la cual, reflejó la enorme fragilidad de las bases sobre las que estaba sustentada nuestra economía.

El cambio estructural que vivió la economía mexicana después de 1982, en especial en el periodo de gobierno de Salinas de Gortari, incidieron sobre la evolución de algunas variables macroeconómicas (inflación, Producto Interno Bruto, Inversión Extranjera, etc.) que se consideraron como prioritarias para recuperar el crecimiento de la economía (ver Cuadro No 20).

Por un lado, en diciembre de 1987 se fijó el tipo de cambio y se instauró una depreciación de 0.40 centavos de pesos viejos diarios; en 1988 se tenía un tipo de cambio de 2257 pesos por dólar y se llega a junio de 1994 con un cambio a 3400 (N\$ 3.40), lo que implica un incremento del 51%(ver Cuadro No 21). Poco a poco se comenzaron a sentir los estragos de la devaluación del peso que se manifestó en incremento de las importaciones, al igual que el casi nulo crecimiento de las exportaciones.

Desde 1993 el tipo de cambio fue severamente cuestionado, pero el gobierno hizo caso omiso de las voces que aclamaban un ajuste en la política cambiaria. De acuerdo con Jaime Ros<sup>21</sup>, los intereses jugaron un rol muy importante; *en 1992 y 1993, durante las negociaciones del TLC y especialmente en su etapa final, el temor de asustar a los negociadores y a la opinión pública norteamericana con un ajuste de la política cambiaria que habría hecho a la economía mexicana más competitiva, y especialmente el temor a exacerbar la oposición al TLC por parte de los sindicatos norteamericanos. Más adelante, en 1994, con las campañas electorales en marcha y las elecciones presidenciales en puerta, se crearon incentivos poderosos para posponer la devaluación, haciendo el desequilibrio macroeconómico cada vez mayor.*

El déficit de la cuenta corriente no cesó de aumentar y alcanzó cerca del 8% del PIB en 1994 (ver Cuadro No 20) este déficit fue financiado principalmente mediante grandes ingresos de capital extranjero, de los cuales el mayor componente era la inversión de cartera, aunque el flujo de Inversión extranjera directa también seguía creciendo con continuidad. La importancia que se le otorgó a las entradas de capital a corto plazo puso a la economía mexicana en una situación de vulnerabilidad a los cambios de expectativas en los mercados financieros. Además, los sucesos políticos ocurridos a principios de 1994, jugaron un rol muy importante para aminorar la confianza de la Inversión extranjera. Las Inversiones extranjeras para las Micro Empresas representaban acceso a nuevos mercados, mejor tecnología y mayores niveles de calidad del producto, por lo tanto al disminuir las inversiones extranjeras, se alejaron estas posibilidades.

En Enero de 1994, se desató una rebelión armada denominada Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), bajo las órdenes de un caudillo de nombre subcomandante Marcos, este grupo tomó algunas zonas aledañas a la selva Lacandona. En marzo de ese mismo año, murió Luis Donaldo Colosio candidato priísta a las elecciones presidenciales, lo cual minoró aún mas la confianza de los inversionistas. El asesinato de José Francisco Ruiz Massieu, la ola de secuestros de altos funcionarios y empresarios mexicanos aunados a los dos sucesos anteriores mostraron la enorme fragilidad de las bases sobre las que estaba fincada la economía mexicana en el periodo de Carlos Salinas. Los primeros seis meses del año, estuvieron bajo difíciles condiciones, lo cual se reflejó en una inestabilidad bursátil, dolarización

---

<sup>21</sup> Ros Jaime. La crisis mexicana: causas, perspectivas y lecciones. Revista Nexos Mayo 1995 Pág. 46

creciente, falta de confianza de los inversionistas, aunado a una recesión generalizada en 1993, que como ya se dijo, la economía no alcanzó ni el 1% decrecimiento (ver Cuadro No 20).

El aumento en las tasas de interés en el extranjero, en este año, en especial en Estados Unidos, provocó una disminución del atractivo de las inversiones en los mercados emergentes, siendo el caso de México. Además, la preocupación de los inversionistas respecto a la estabilidad política y a las perspectivas de la economía se intensificó en diciembre; provocando a principio del mes, una fuga de capitales.

Debido a que la pérdida de reservas era claramente insostenible, el 20 de diciembre el gobierno decidió ampliar la banda de fluctuación del tipo de cambio, presentándose una devaluación del peso en un 15%. Este medida causó perturbación en los mercados y, después de una pérdida de más de US\$5000 millones en reservas para defender el nuevo curso mínimo de la moneda, las autoridades decidieron dejar flotar libremente el peso a partir del 22 de diciembre. A finales de diciembre el peso había perdido alrededor del 30% de su valor con respecto a finales de noviembre. Esta devaluación se agregó a la del 10% que había tenido el peso desde principios del año dentro de los límites de su banda de fluctuación. El movimiento ala baja continuó a principios de 1995.

*De acuerdo con Jaime Ross<sup>22</sup> los hechos políticos jugaron un papel muy importante en explicar los momentos en el tiempo en que ocurrieron los ataques especulativos, no como causas explicativas sino como puntos focales. En una situación económica distinta esos hechos políticos y delictivos no habrían desencadenado una modificación tan severa en el tipo de cambio del peso.*

El gobierno de Estados Unidos otorgó al de México, una serie de cuantiosos créditos para evitar que se profundizara la problemática de la economía mexicana, a cambio de imponer sus condiciones, supeditando más la política económica a su favor, así como de otorgar todo tipo de concesiones a los inversionistas extranjeros para que también "apoyaran" a nuestro país.

Para corregir los desequilibrios económicos ocasionados por la crisis de diciembre y siguiendo al pie de la letra los consejos del FMI, el presidente Ernesto Zedillo aplicó una serie de medidas severamente recesivas contenidas en el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE) y en el Programa de Acción para Reforzar el AUSEE(PARAUSEE), la carta de intención dirigida al FMI y el Acuerdo Marco entre Estados Unidos de América y México para la Estabilización de la Economía Mexicana. En el marco de esos acuerdos nuestro gobierno aplicó una política económica recesionista de corto plazo que provocó una severa reducción de la demanda interna agregada (a través de la reducción de los salarios

---

<sup>22</sup> Ibidem pág 47

reales, alza en los precios y tarifas del sector público; reducción del gasto público, contracción drástica del crédito, etc.) con sus consiguientes efectos en la producción, la inversión y el empleo.

Los efectos que causa la reducción en la demanda agregada sobre las empresas (siendo el objetivo de este trabajo el análisis de la Micro Empresa) es muy simple: al caer la demanda provoca que los almacenes se abarrotan con mercancías invendibles, lo que conduce a la contracción en la producción y, en consecuencia, al despido de personal; al disminuir los ingresos de las empresas y encarecerse los recursos frescos, provoca la inviabilidad de las inversiones en nuevos proyectos; a su vez, el descenso de la inversión provoca el desempleo y presiona los salarios a la baja.

Aquellas empresas que -ante la relativa liberación del crédito en 1994 y creyendo en las expectativas de crecimiento sostenido que abriría el TLC- contrataron préstamos, quedaron prácticamente en la ruina, debido a que sus adeudos se duplicaron y el aumento de las tasas de interés volvió imposible el pago de sus adeudos; lo anterior, trajo consigo el aumento en las carteras vencidas del sistema bancario del país.

Los bancos siempre han presentado índices de cartera vencida, pero en los últimos años ha crecido de manera alarmante al pasar de 0.99% en 1988 a 2.26% en 1991, año de su privatización; ese coeficiente alcanzó 9.02% en 1994, y aún se colocó en un altísimo 18.3% en 1996.

El problema de las carteras vencidas, en términos generales, estuvo vinculado a cuatro factores principales:

- a) Las elevadas tasas de interés inducidas por la inflación y la política macroeconómica de la administración salinista.
- b) La rápida expansión entre 1988 y 1994 del crédito de la banca comercial al sector privado, el cual originó, en términos generales un crecimiento del financiamiento al sector privado de 34.4%, mientras que la actividad económica, es decir el PIB, registró 3.1%.
- c) La inexperiencia de los neobanqueros reflejada en el elevado margen de intermediación que los bancos cargaron a los usuarios de crédito a partir de la liberación financiera de la banca comercial, en comparación con el periodo 1980-1988.
- d) Fallas importantes en el control y supervisión por parte de las autoridades reguladoras, plasmadas en prácticas poco claras en la concesión de los créditos y cargos por mora en los pagos.

En congruencia con la política macroeconómica del gobierno federal; NAFIN presentó su marco estratégico y programa financiero para 1995, en éste, se menciona que *la misión de la institución continuará siendo la de apoyar a las Micro Empresas del país, especialmente a las del sector industrial, reiterando, así mismo, la atención a los estados de menor desarrollo relativo, cuyas características económicas permitirán que NAFIN apoye también las actividades de los sectores comercio y servicios*<sup>23</sup>.

En cada uno de los tres años posteriores a la crisis, más del 60% del crédito otorgado por NAFIN se dirigió especialmente a apoyar a las grandes empresas; por ejemplo, en 1995 este tipo de empresas no representaba siquiera el 1% del total de empresas apoyadas, y sin embargo, se les otorgó el 64.78% del total de recursos. En el caso de las Micro Empresas, se les proporcionó cada año alrededor del 6% del total de recursos; pero, representaron más del 70% del total de empresas apoyadas. El apoyo otorgado para las pequeñas y medianas empresas aumentó cada año en términos porcentuales, sobretudo para las primeras; pero en términos nominales, aumenta en 1996 y en el siguiente año disminuye; esto, debido a que NAFIN reduce su derrama crediticia.

Lo anterior, nos permite cuestionar ¿cuál fue el objetivo principal de NAFIN en los tres años posteriores a la crisis? ; supuestamente, la Institución tenía que concentrar su apoyo a los tres estratos más pequeños y, sin embargo, hizo todo lo contrario. En sí, el total de recursos otorgados por la Institución fue muy poco, y por ende el número de empresas apoyadas.

El apoyo financiero que se otorgó de 1995-1997 haciendo una estimación al 2010 y que tuvo impacto en las Micro Empresas, que se observa en el Cuadro No 23.

CUADRO No 23  
ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL REMUNERADO EN LA MICRO EMPRESA  
POR SECTORES ECONÓMICOS  
(1995-1997 y 2010)

CONCEPTO	INDUSTRIA		SERVICIOS		COMERCIO	
	ESTABLECIMIENTOS	EMPLEOS	ESTABLECIMIENTOS	EMPLEOS	ESTABLECIMIENTOS	EMPLEO
1995	249830	454617	701322	622679	1209751	734583
1996	287325	465334	781252	645668	1256352	758393
1997	299351	489689	799370	652317	1263275	760605
2010	672168	697848	1906638	832868	2614254	920336

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secretaría de Economía. Subdirección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa  
Varios años

<sup>23</sup> El Mercado de Valores No 4. Abril de 1995. Pp 32.

En este cuadro podemos observar que en los tres sectores económicos crecieron en cuanto al número de establecimientos y a la generación de empleos, por lo que podemos deducir que como el crédito que otorgo NAFIN estaba canalizado hacia las empresas industriales de forma prioritaria en primer lugar y segundo que este crédito esta dirigido a las Empresas de mayor tamaño, el Sector Industrial se vio afectado en cuanto al financiamiento otorgado (6.5% del total en promedio) y se reflejó en el número de establecimientos. En cuanto al empleo este tuvo un comportamiento aceptable, pero que en comparación con los otros sectores (Servicio y Comercio) es el que menos empleos genero. Por lo tanto a pesar de que el crédito de NAFIN disminuyo para las Micro Empresas estas tuvieron un comportamiento muy aceptable como se refleja en el cuadro anterior.

Después de la crisis de 1994, los bancos cerraron el crédito a las empresas, sobre todo para las de menor tamaño. *Entre 1994 y 1999 el financiamiento de la banca múltiple al sector privado tuvo una severa contracción de 43.3%, en términos reales. Con relación al PIB, en 1994 el financiamiento a las empresas representó 13.2% del PIB; en 1999, el porcentaje fue negativo en 3.4%<sup>24</sup>.*

La gran mayoría de las Micro Empresas han tenido que buscar sus propias medidas para poder sobrevivir en el entorno de crisis económica en este período (1995-1997), así como de la enorme competencia que ha traído la apertura comercial.

### 2.3.2. Principales efectos de la Política Económica de Ernesto Zedillo sobre las Micro Empresas.

La crisis económica que atravesó la economía mexicana en diciembre de 1994, evidenció el fracaso del modelo actual en nuestro país (neoliberalismo), para generar mejores niveles de productividad, ahorro interno, empleo, inversión, etc., que conllevaran a un mayor crecimiento y desarrollo económico en el país. El modelo económico actual, iniciado a principios de los ochenta y profundizado en la década de los noventa, se ha caracterizado principalmente por la privatización de la actividad económica estatal, apertura de nuestra economía al exterior, reducción de los salarios reales para frenar el crecimiento de la inflación y la promoción de la inversión extranjera para tener acceso a capitales frescos y tecnologías más desarrolladas.

La apertura económica ha sido una de las medidas más importantes del modelo actual; la cual ha pasado por varias etapas, que pueden resumirse en un inicio con la adhesión de México al GATT en 1986 y se consolida con la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor en 1994.

<sup>24</sup> Revista Expansión, Núm. 788, abril 12, 2000, Pp 1

Los sectores que se encuentran sujetos a los cambios en las principales variables económicas son más vulnerables de nuestra economía —en este caso la Micro Empresa- han tenido que buscar sus propias formas para sortear los baches que ha traído consigo la apertura al exterior, debido a que esta medida no estuvo acompañada de políticas industriales que impulsaran la modernización de la esfera productiva para hacer frente a la competencia desleal ya configurada. Lo anterior se reflejó en un crecimiento desmedido de las importaciones (Cuadro No 24) lo cual, no significa otra cosa que el desplazamiento de la producción nacional del mercado interno y que para el año 2010 seguirá el crecimiento de las importaciones al tener una tasa de crecimiento de 10.8%. Aún cuando las exportaciones se han incrementado en los últimos años, las diferencias competitivas se han visto más visibles sobre todo en el agro mexicano que se encuentra a años Luz del muy productivo campo estadounidense.

Esto nos indica el caso de algunas empresas grandes que han perdido algún porcentaje de mercado interno por la enorme competencia extranjera, no ha sido tan perjudicial, por que cuentan con los recursos financieros para modernizar sus plantas y adecuarlas a los cambios que están ocurriendo en el ámbito mundial, en términos de tecnología, producción y mercado; de esta manera han tenido la oportunidad de vender una gran parte de sus productos al exterior. En el caso de las Micro Empresas como no cuentan con la calidad y los recursos suficientes para poder exportar sus productos a otros mercados o en el mejor de los casos han pasado de ser industriales a comerciantes de productos importado.

CUADRO No 24  
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (MILLONES DE DÓLARES)  
(1994-2000 y 2010)

AÑOS	IMPORTACIONES	TASA DE CRECIMIENTO	EXPORTACIONES	TASA DE CRECIMIENTO	BALANZA COMERCIAL
1994	65366,5	5,21	51886	12,32	-13480,5
1995	79345,9	21,39	60882,2	17,34	-18463,7
1996	72453,1	-8,69	79541,6	30,65	7088,5
1997	89468,8	23,49	95999,7	20,69	6530,9
1998	109807,8	22,73	110431,4	15,03	623,6
1999	125373,1	14,18	117459,6	6,36	-7913,5
2000	141974,8	13,24	136391,1	16,12	-5583,7
2010	286553,5	10,8	251225,8	8,1	-35327,7

Fuente: Elaboración propia en base a Informe Anual del Banco de México, Varios años.

No se ha fomentado la integración de las empresas pequeñas con las más grandes, mediante cadenas productivas para aprovechar los beneficios de la apertura comercial y detener la enorme derrama de productos de importación. El déficit comercial que se ha presentado casi en forma continua, muestra como los productos mexicanos han sido desplazados por productos de otros países y que para el 2010 no cambiará esta situación (ver Cuadro No 24).

Es sabido que la esperanza de vida de los pequeños y medianos empresarios, en especial de los micro empresarios es muy reducida; *después de la entrada del TLC ésta se ha vuelto cada vez más encogida y tiende progresivamente a la intermediación comercial, esto es a la terciarización lo cual provoca una mayor dependencia estructural y debilitamiento de uno de los sectores estratégicos: la manufactura.*<sup>25</sup>

El adelgazamiento del Estado mediante la desincorporación de empresas públicas y la reforma fiscal permitieron incrementar los ingresos del gobierno y con esto disminuir el déficit en las finanzas públicas. Pero, para la Micro Empresa estas medidas han tenido múltiples consecuencias; por un lado, la eliminación de transferencias y precios subsidiados de los bienes y servicios públicos, repercutió en un aumento de costos de producción; además, al pasar a nuevas manos el control de las empresas del Estado, muchas de ellas se vieron relegadas de los contratos públicos otorgados por las paraestatales.

Los cambios drásticos de los salarios reales, ha afectado de manera proporcional la demanda Interna, en especial para las Micro Empresas, que orientan su producción hacia los bienes de consumo básico. Aún cuando la disminución de los salarios conllevó a un aumento en las ganancias de las empresas – es de suponerse que muchas de las Micro Empresa ni siquiera podían pagar esos salarios- las grandes empresas nacionales e internacionales, fueron y han sido beneficiadas con la política de contracción salarial. Con la apertura, han entrado muchos productos de excelente calidad con los que han tenido que competir los productos nacionales; pero, también las empresas han tenido que competir con productos de pésima calidad y precios sumamente bajos, porque éstos han venido a satisfacer una parte importante de la demanda que tiene niveles raquíticos de ingreso.

La promoción de la inversión extranjera es una de las estrategias básicas del modelo económico de Ernesto Zedillo; por lo cual se modificó el reglamento de inversión extranjera, expandiendo los campos en los cuales puede participar.

El alza en las tasas de interés provocó un aumento en el costo del dinero, por lo que las empresas prefirieron invertir en productos financieros, que les redituaba mayores ganancias. En la década de los

---

<sup>25</sup> Olivares Enrique. Cambio Tecnológico y Modernización Industrial en México. Editorial Nuestro Tiempo, 1995. Pp. 38



ochenta existió un alto encarecimiento del crédito, que perjudicó en mayor medida a las Micro Empresas, ya que estas en su mayoría no tenían acceso a este y si se les otorgaban crédito eran a tasas de interés muy altas, lo cual limitaba el desarrollo de las Micro Empresas; debido a que las instituciones financieras buscaron proyectos rentables con los riesgos mínimos y las garantías suficientes, que por lo regular sólo las grandes empresas pueden ofrecer. El crecimiento del crédito provocó sobreendeudamiento y falta de liquidez de las empresas y un crecimiento acelerado de las carteras vencidas de los bancos y otros intermediarios financieros, lo que agravo el problema de desaceleración en nuestra economía iniciado a finales de 1992 culminando con la crisis de 1994.

Cabe mencionar que con la privatización de los bancos, los dueños de los principales grupos industriales se convirtieron también en dueños de los grupos financieros<sup>26</sup> esto originó la canalización de una gran parte de los recursos a las áreas económicas con las que el grupo financiero tenía alguna relación, reduciendo las posibilidades del resto de los agentes económicos para adquirir algún tipo de crédito.

El modelo de Ernesto Zedillo mostró una serie de limitantes para la Micro Empresa y en general, para toda la economía nacional; al propiciar la creación de las clásicas cifras negativas de las Principales variables económicas que suelen ser incongruente con los objetivos estratégicos de los programas de crecimiento y desarrollo.

### 2.3.2.1. Ventajas y desventajas de la Política Económica en la sobrevivencia de la Micro Empresa.

El compromiso del gobierno de Ernesto Zedillo a proseguir con la misma política económica que sus antecesores, nos lleva a la agudización de los mismos viejos problemas económicos y sociales. A lo largo de este capítulo se analizan las ventajas y desventajas de la continuidad del modelo aplicado a inicios de la década de los ochenta; aún cuando el panorama no es el mismo que en esos años, los sectores más desprotegidos -en este caso la Micro Empresa- sigue teniendo casi los mismos problemas de antaño.

Uno de los pilares de la política económica de los tres últimos sexenios ha sido la apertura comercial; al finalizar la década de los noventa, México es considerado como uno de los campeones del libre comercio, lleva nueve, además de otros cinco en curso y de estar a punto de sentarse a la mesa con Singapur, Japón y el bloque conformado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

<sup>26</sup> Algunos ejemplos son: Carlos Slim (Telmex, Grupo Carso, Inbursa), Eugenio Garza Laquera (Femsa, Grupo Financiero Bacomer), Roberto González Barrera (Grupo Maseca, Grupo Financiero Banorte), Antonio del Valle (Grupo Empresarial Prime, Grupo Financiero Bital), etc.

A lo largo de este trabajo se ha hecho hincapié sobre los problemas que ha traído consigo la apertura comercial sobre la Micro Empresa, la falta de capacidad de nuestros gobernantes para diseñar una política industrial eficaz que impulse a este sector, ha generado un reducido grupo de empresas altamente exportadoras que se han beneficiado y se seguirán beneficiando con las oportunidades que ofrece la libre comercialización a otros países; este es el lado oscuro de esta historia de éxito exportador y se puede convertir en una oportunidad histórica para las Micro Empresas que se va, si no se logra la integración de la planta productiva nacional, con los grandes exportadores.

Es claro, que no basta la apertura comercial para que las empresas mexicanas alcancen su competitividad: se requiere de una política eficaz de fomento, para impulsar el desarrollo de las empresas de menor tamaño y éstas puedan convertirse en proveedoras de las grandes empresas.

Nuestro país presenta una alta dependencia estructural, que para el caso que nos ocupa se expresa en la creciente transferencia de tecnología y de importaciones de bienes de capital de los países industrializados, sobre todo los norteamericanos. Las grandes empresas transnacionales son consideradas como el agente más importante de desarrollo tecnológico y generación de tecnología relativa a nuevos productos y procesos.

A partir de la abrupta devaluación de 1994 la situación económica del país ha transitado por un sendero lleno de escollos, por otro lado las Micro Empresas que solicitaron créditos quedaron inmersas en los resultados de la crisis económica, por eso en los primeros años de gobierno de Zedillista, los principales programas de fomento dirigidas a las Micro Empresa, se limitaron a la reestructuración de créditos con la Banca de Desarrollo y Comercial y la condonación de adeudos fiscales federales hasta de un 50%; también, se dieron una serie de disminuciones de trámites por parte de la SECOFI para la instauración de empresas, además de apoyo y capacitación a las mismas.

Entre los principales programas de alivio a deudores y de saneamiento financiero, tenemos los siguientes:

1. Reestructuración de la cartera crediticia bancaria en UDIs. Las Micro Empresas se beneficia tanto de la extensión del plazo del crédito como de una tasa de interés real reducida.
2. Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE). Su objetivo fue minimizar en el corto plazo (un año), el impacto de las altas tasas de interés nominales en el servicio de las deudas de las Micro Empresas.

3. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme). Se buscó beneficiar a las empresas del país con adeudos de hasta 6 millones de pesos.

El impacto que tuvieron estos programas en la Micro Empresa se puede observar en el Cuadro No 25, donde se observan que las Micro Empresas lograron sobreponerse a las condiciones económicas de nuestro país.

CUADRO No 25  
ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO  
EN LA MICRO EMPRESA  
(1994-200 y 2010)

AÑOS	ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO
1994	2139914	4827699
1995	2245896	5189546
1996	2358964	5551893
1997	2585521	5947812
1998	2697851	6198745
1999	2758926	6387478
2000	2830453	6434280
2010	5193062	11590583

Fuente: Elaboración propia en base a datos de NAFIN. Varios años.

Como podemos observar estos programas, beneficiaron a muchas Micro Empresas a reestructurar sus deudas y ampliar sus pagos, se ve claramente como en este período las Micro Empresas lograron subsistir a los embates de la crisis económica, y observamos que tuvieron un crecimiento constante en el número de establecimientos al pasar de 2139914 en 1994 a 2830453 en el 2000 teniendo una variación de 25.3% y el personal ocupado al pasar de 4827699 en 1994 a 6434280 en el 2000 y tener una variación del 75.3%. Y para el año 2010 esta representara 5193062 establecimientos y 11590583 empleos. Lo que nos indica la importancia de la Micro Empresa en la economía mexicana para el año 2010.

Como siempre ha sucedido, cuando existe encarecimiento de crédito o su plena congelación, -como sucedió después de 1994- la Micro Empresa es la que resulta más perjudicada por que no cuenta con las garantías para pedir un préstamo. En este caso, necesitamos un papel más activo de la banca de desarrollo para financiar directamente o asumir el riesgo de las operaciones de crédito de una Micro

empresa para que pueda crear un antecedente favorable que sustente su acceso posterior al sistema formal de financiamiento.

Después de una serie de programas creados por el gobierno para el apoyo a los deudores de la banca, el gobierno publicó en mayo de 1996 el PROPICE (Programa de Política Exterior y Comercio Exterior), el cual tiene como objetivo general dar un impulso al crecimiento económico, a fin de generar más y mejores empleos y alcanzar los niveles de bienestar que demanda la sociedad, por medio de la construcción de una planta productiva y eficiente que sea capaz de participar en el mercado interno y de participar con éxito en los mercados internacionales.

Para lograr el objetivo general del programa, el gobierno establece una serie de acciones fundamentales, que son los siguientes:

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero. Control de las principales variables económicas: inflación, finanzas públicas, tipo de cambio, etc. Mejorar la eficiencia del sistema financiero, así como ampliar el acceso a éste para la Micro Empresa.
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana institucional. Incremento y mejora de los servicios de transporte, energía e insumos básicos; fortalecimiento de la educación básica y especializada e impulso a los mecanismos de capacitación.
3. Fomento a la integración de cadenas productivas. Promoción de la exportación indirecta, especialmente de empresas de menor tamaño; sustitución eficiente de importaciones y el fortalecimiento de nuevos polos de desarrollo regional.
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria. Parte de dos elementos: a) la modernización tecnológica, que implica mejorar la capacidad para innovar y aprovechar los avances tecnológicos para crear nuevos productos y procesos; b) promoción de la calidad, orientación de los sistemas de calidad hacia la mejora constante de los procesos productivos.
5. Desregulación económica. Simplificación de la regulación excesiva y obsoleta; creación de un marco normativo claro, sencillo y transparente conforme al cual las empresas desarrollan sus actividades.
6. Promoción de exportaciones. Otorgamiento de mayores recursos a la actividad exportadora, coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del sector privado.

7. Negociaciones comerciales internacionales. Intensificar las relaciones comerciales con América Latina, pugnar por una mayor apertura a los mercados de Asia y Europa, fomentar los flujos de inversión extranjera directa.
8. Promoción de la competencia. Prevención y combate de las prácticas monopólicas; protección oportuna contra el dumping y la subvención; estricto cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias en la importación de productos.

El programa fue calificado por diversos sectores -excepto el gobierno- como un documento de intenciones y no de soluciones; de sólo propósitos y no de acuerdos de la administración pública que significaran medios para el arranque de una etapa de corrección y de impulso industrial nacional.

El programa convoca a salirle al paso a los dos más graves problemas generados o magnificados por una audaz apertura al exterior: desequilibrio comercial y el desempleo. De aquí su reiteración de alcanzar, en forma prioritaria, la competitividad industrial y su énfasis en el fortalecimiento e integración de las Micro Empresas.

El punto 3 se refiere a la promoción de encadenamientos productivos; el cual, podría ser un mecanismo excelente para articular a las grandes empresas con la Micro Empresa; el objetivo principal es el impulso al sector exportador, que provoque a su vez una disminución de las importaciones.

La experiencia internacional ha demostrado que la promoción de agrupamientos industriales constituye una herramienta eficaz de política industrial. Las cadenas más exitosas suelen estar concentradas regionalmente, ya que a ese nivel operan con mayor eficacia en las economías de aglomeración. La formación de un núcleo de empresas exitosas tiende a atraer factores productivos en condiciones más favorables de calidad y precio, lo que refuerza la competitividad del agrupamiento. Por ello, las empresas ubicadas en un agrupamiento industrial tienen mayores posibilidades de tener éxito que aquellas que actúan de manera independiente.

El impacto del PROPICE en la Micro Empresa se puede ver en el Cuadro No 25 en donde a pesar de ser un documento de intenciones el número de empleos aumento en los últimos tres años del período de estudio al igual que el número de establecimientos.

## **CAPITULO 3 ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LA MICRO EMPRESA(1982-2000).**

### **3.1. Características del Financiamiento en México**

#### **3.1.1. Antecedentes**

De las pequeñas y rudimentarias empresas industriales que había en la antigüedad sostenidas a bases de reducidos capitales, a las actuales impulsadas por los adelantos de la ciencia y la tecnología que han logrado grandes concentraciones de capitales, el camino recorrido ha sido largo. El desenvolvimiento de las empresas industriales modernas ha hecho que estas busquen y encuentren organizaciones industriales, jurídicas y financieras que le procuren recursos más en consonancia con sus necesidades técnicas crecientes.

En los países con estructuras económicas menos desarrolladas, el financiamiento ha llegado a ser en la actualidad una técnica muy depurada. Dicha técnica consiste para un negocio, en obtener los fondos monetarios necesarios que aplicados de manera racional alienten al proceso productivo a mayores niveles de eficiencia.

Pero veamos como ha evolucionado el financiamiento. Este tiene sus orígenes en el Siglo XVIII, con las primeras industrias capitalistas en Inglaterra y que deben mucho su desarrollo y crecimiento a los prestamos de los bancos que existieron en esa época. Pero en los siglos siguientes, el desarrollo acelerado de la industria ha hecho más difícil a un sistema bancario realizar prestamos debido a que las necesidades de una empresa son cada más cuantiosas. A continuación veremos como a evolucionado el financiamiento en México.

El estudio de las finanzas, como técnica formal surgió a principios del Siglo XX, habiéndose derivado de una rama de la economía. Podría afirmarse que esta rama esta representada por la teoría económica toda vez que el fundamento del marco teórico financiero pertenece a la microeconomía.

Al finalizar el movimiento revolucionario, México inicia una etapa de desarrollo continuo y simultáneamente una estabilidad social en todos los ordenes educativo, cultural, social, económico y político para afrontar los retos del futuro. El sistema bancario y crediticio no ha sido ajeno a todos estos cambios y al proceso de modernización, precisamente al iniciarse la etapa posrevolucionaria tuvo lugar la

creación del banco de México; Nacieron nuevos bancos y los ya existentes se consolidaron y crecieron. A lo largo de estas décadas la Banca Mexicana ha podido desarrollarse hasta llegar a los niveles actuales que la colocan en el liderazgo de América Latina.

Con el objeto de fomentar el desarrollo de los sectores productivos básicos y estratégicos del país y suplir las deficiencias del crédito privado en cuanto a la canalización de recursos de prioridad nacional, desde principios de la década de los treinta se ideó la creación de las Instituciones nacionales de crédito y en los años cincuenta de los fondos y fideicomisos de fomento.

Conforme el crédito fue evolucionando por sí mismo llegó a institucionalizarse, esto significa que las operaciones de crédito se efectuaron por instituciones y que no fuera una facultad privativa de ellos.

La función económica del financiamiento "Es el esfuerzo para propiciar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones objetivas del negocio, es decir mantener el negocio establecido de fondos y lograr las metas propuestas; básicamente la función del financiamiento es lograr que el negocio tenga los fondos para pagar sus cuentas corrientes y así respaldar los programas en que se encuentra empeñada".

Para fomentar el desarrollo de los sectores productivos del país y suplir deficiencias del crédito en cuanto a la canalización de los recursos a diferentes sectores, se crearon instituciones nacionales de crédito, fondos y fideicomisos de fomento. Las Instituciones nacionales de crédito fomentan y apoyan la creación y consolidación de la infraestructura productiva de los sectores económicos más importantes del país, sobre la base del reglamento estas deberán cumplir y contribuir a la integración de las industrias básicas, actividades económicas y por ende incrementar la producción de bienes de capital o de consumo indispensables para el desarrollo de la economía nacional, para mejorar el bienestar de los sectores de la población.

Los fondos de fomento consisten en fideicomisos "Instrumentos financieros que promueven y canalizan recursos crediticios para la realización de los objetivos específicos de carácter económico o social, que el gobierno ha confiado a las instituciones nacionales de crédito para estimular actividades productivas y de interés social, se les conoce como bancos de segundo piso pues no operan directamente con el público, sino que permiten a la banca una mayor seguridad en la recuperación de los financiamientos a la vez que benefician a los acreditados con préstamos a tasas preferenciales.

Las instituciones de crédito se crearon por el gobierno con el fin de atender a las necesidades de crédito para el desarrollo económico del país ya que la iniciativa privada no estaba en condiciones de

proporcionar los recursos necesarios para la cuantía de las operaciones y los riesgos que implica; estas instituciones no aceptan recursos del público como en las instituciones privadas, sino que las obtienen del gobierno federal.

Podemos indicar al respecto que las instituciones de crédito cumplieron un papel muy importante en el desarrollo económico de México, en diversas etapas, sobresaliendo las siguientes.

- Nacional Monte de Piedad fundada en 1775
- Banco de México fundado en 1925
- Banco Nacional de Crédito Agrícola fundado en 1926
- Banco Nacional Hipotecario, Urbano y Obras Públicas fundado en 1933
- Nacional Financiera fundada en 1933
- Banco Nacional de Crédito Ejidal fundado en 1935
- Almacenes Nacionales de Depósito fundados en 1936
- Banco Nacional de Comercio Exterior fundado en 1937
- Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial fundado en 1937
- Unión Nacional de Productores de Azúcar fundado en 1938
- Banco nacional de Fomento Cooperativo fundado en 1945
- Banco del Pequeño del Comercio del Distrito Federal fundado en 1943
- Banco Nacional del Ejército y La Armada fundado en 1946
- Banco Nacional Cinematográfico fundado en 1947

También destacan los fondos del gobierno como son:

- Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña ( FOGAIN)
- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA)
- Fondo de Operación y descuento Bancario a la Vivienda ( FOVI)
- Fondo de Fomento y garantía para el consumo de los Trabajadores ( FONACOT)
- Fondo Nacional de Fomento Ejidal ( FONAPE)

Así mismo se crea el fondo nacional de Fomento al turismo ( FONATUR) y el Fondo Nacional para el Fomento de Artesanías ( FONART).

Es así como se han creado las instituciones de crédito y los fondos de fomento, algunos de los cuales ya no existen o su carácter fue pasajero, ésta es la forma en que ha evolucionado el financiamiento en



México, pero que más adelante analizaremos cómo es canalizado hasta las Micro Empresas a través de la estructura del financiamiento, así como cada una de las instituciones del sistema financiero.

### 3.1.2. Estructura del financiamiento

En todo sistema económico se sitúan dos tipos de entidades, las superavitarias que son aquellas cuyos ingresos son mayores que sus egresos por lo que tienen capacidad de ahorrar y las deficitarias cuyos gastos son mayores que sus ingresos, por lo tanto no tienen la capacidad de ahorro. Al interrelacionarse éstas entidades surge la necesidad de crear un marco de normatividad, un organismo capaz de resolver los problemas de las empresas deficitarias y que continué mejorando a las empresas superavitarias, a éste órgano se le dio el nombre de Sistema Financiero, en el se mezclan una serie de elementos claves en toda economía tales como el ahorro, la inversión y el crédito.

A continuación veremos como esta estructurado el financiamiento en México a través de un Sistema Financiero.

En nuestro país el sistema financiero forma parte del medio económico nacional, constituido por un conjunto de organismos que ayudan a regular y supervisar todo el sistema en general; en Instituciones publicas y privadas que se encargan de generar, captar, administrar y dirigir tanto el ahorro como la inversión dentro de las condiciones económicas, políticas y financieras existentes en este país.

Así pues el sistema financiero mexicano es el principal ejecutor de las actividades financieras teniendo como objetivo el desarrollar los programas financieros monetarios y crediticios del país, canaliza en forma eficiente estos recursos de la economía, en forma de ahorro, inversión y financiamiento, regula, supervisa y conduce las actividades financieras y crediticias para fortalecer y desarrollar la economía mexicana colocándola en niveles aceptables que reflejen el crecimiento económico esperado.

Todo esto se lleva a cabo mediante una serie de leyes y reglamentos conducidos hacia el sistema por las autoridades controladoras y ejecutoras.

Para poder explicar la estructura del financiamiento en México y la relación que sus niveles de financiamiento tienen con las Micro Empresas, se recurrió a principalmente las entidades normativas del Sistema Financiero Mexicano, y así poder ubicar la relevancia de su papel ante la Micro Empresa.

Con este compromiso decimos entonces que el Sistema Financiero Mexicano lo componen:

## **A) Entidades normativas**

*Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.).*- Es un organismo del Gobierno Público federal encargado de coordinar, vigilar y regular a todo el sistema financiero:

*Banco de México (BANXICO).*- Es el banco central de nuestro país tiene carácter autónomo y esta regido por el artículo 28 de nuestra constitución, según párrafo sexto y séptimo, fue fundado en 1925. Actualmente tiene tres principales finalidades la de proveer a nuestra economía de moneda nacional, la de promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

*Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B.V.).*- Fue creado en 1995, publicado en el diario oficial de la federación, es un órgano desconcentrado de la SHCP, ya que anteriormente eran dos diferentes comisiones la bancaria y la de valores, que dependían directamente de ésta Secretaría.

El objetivo de la comisión es supervisar y regular a las entidades financieras, que son las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, bolsa de valores, sociedades operadoras de sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, sociedades de objeto limitado, instituciones para el depósito de valores, instituciones calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, incluyéndose también a instituciones y fideicomisos públicos realizadores de actividades financieras.

Esto con el objetivo de preservar la estabilidad y el funcionamiento de dichas entidades y así poder mantener y fomentar el sano desarrollo de todo el sistema.

*Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).*- El 14 de enero de 1991, aparece en el diario oficial de la federación el reglamento interior, de la CNSF, que suple a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, quedando como órgano desconcentrado de la SHCP.

La CNSF es la encargada de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador mediante lo dispuesto en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (LFIF).

Otras entidades reguladoras son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Las cuales norman la participación e Intervención de entidades extranjeras en el mercado financiero mexicano.

## **B) Intermediarios Financieros**

Son los entes encargados de captar recursos de una parte de la sociedad (ahorradores) para transferirlos hacia otra parte de la sociedad (inversionistas), es decir son las instituciones que establecen la conexión entre las unidades superavitarias con las unidades deficitarias, a través de la eficiente canalización de los recursos.

Los Intermediarios financieros se agrupan de acuerdo a la naturaleza de su actividad, en bancarios y no bancarios. En el esquema No. 2 puede ver los grupos que representa cada uno de ellos y es aquí donde se encuentran gran parte de los Intermediarios financieros que dan financiamiento a las Micro Empresas.

## **C) Grupos Financieros**

En 1989, se aprobó una serie de reformas al sistema financiero mexicano donde se incluyeron algunas disposiciones relacionadas con la Integración de los grupos financieros y en 1990 se expidió la ley que regula y organiza el funcionamiento de estos grupos.

Con la Integración de los grupos financieros se pretende incrementar la oferta de servicios y comprar mas eficientemente en el exterior.

Los grupos financieros que más operan en nuestro país son los siguientes:

- Almacenes Generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Casas de Bolsa
- Empresas de Factoraje Financiero
- Instituciones de Fianzas
- Instituciones de Seguros
- Operadoras de Sociedades de Inversión.

## **D) Instituciones de Apoyo**

Existen muchas y diferentes Instituciones que apoyan el funcionamiento del Sistema Financiero Mexicano, y las más relevantes son:

- Instituto Mexicano de Mercado de capitales (IMMEC)
- Instituto para el depósito de Valores (INDEVAL)
- Asociación Mexicana de Bancos (AMB)
- Calificadora de valores
- Academia de Derecho Bursátil

El esquema No.1 resume normativamente la estructura del Sistema Financiero Mexicano, el cual se divide en Sistema Bancario y Sistema Bursátil, el esquema No. 2 presenta la composición de estos.

Conocidos los elementos que integran la estructura del financiamiento veremos como se proveen del financiamiento las Micro Empresas que generalmente proviene de dos fuentes importantes las fuentes de financiamiento internas (que se analizaron en el capítulo 1) y las fuentes de financiamiento externas (Que se analizan en los siguientes apartados).

### **3.2. Alternativas de Financiamiento de la Micro Empresa**

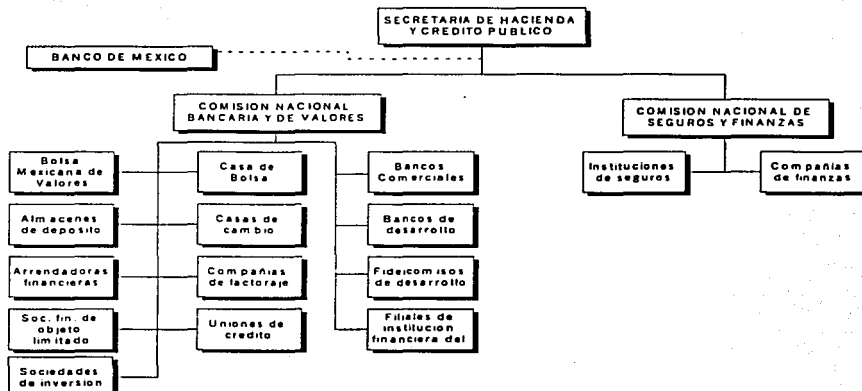
#### **3.2.1. Intermediarios Financieros bancarios.**

Los intermediarios financieros son las instituciones encargadas de captar recursos de una parte de la sociedad (ahorradores) para transferirlos hacia otra parte de la sociedad (inversionistas); es decir, son las encargadas de establecer la conexión entre las unidades superavitarias con las unidades deficitarias, a través de la eficiente canalización de los recursos. Esta opción representa una opción complicada para las Micro Empresas debido a los obstáculos que se presentan para obtener un crédito (ver Cuadro No 9). Los intermediarios financieros se clasifican, de acuerdo a la naturaleza de su actividad en bancarios y no bancarios.

En el presente apartado se analizan a los Intermediarios financieros bancarios, los cuales, de acuerdo con el esquema No 2, se conforman por la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y las Filiales de Instituciones Financieras del Exterior, teniendo más énfasis en las dos primeras.

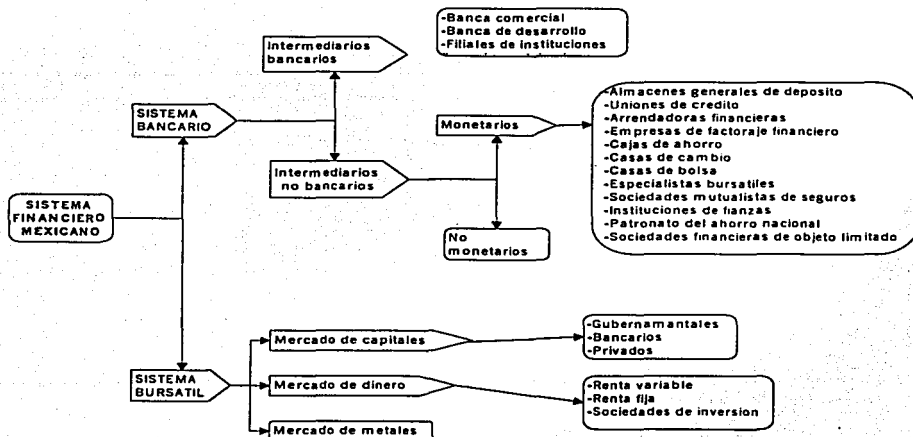
Esquema No 1

## SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



Fuente: Elaboración propia en base al Informe Anual del Banco de México 1999.

Esquema No 2



Fuente: Elaboración propia en base al Informe anual del Banco de México 1999

## • Banca Comercial

La banca comercial es el intermediario financiero tradicional más conocido en nuestro país siendo la única autorizada -de acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito- para prestar el servicio de banca de crédito y ser intermediario entre las personas que en forma permanente u ocasional tienen capitales inactivos y aquellas que los solicitan para canalizarlos a una actividad productiva.

El sector bancario ha sufrido diferentes transformaciones en su historia, sobre todo, a partir de la década de los cuarenta con la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares en 1941; en ese tiempo, el sector bancario estaba sujeto a un régimen de banca especializada, por lo que sus operaciones pasivas y activas eran muy limitadas, ya que se sujetaban a la propia naturaleza jurídica del intermediario. En esos años el sector bancario estaba constituido por más de 200 instituciones.

Con el paso de los años, al margen de la regulación existente y al ritmo de las circunstancias económicas, los bancos de depósito de mayor tamaño fueron incorporando como afiliados a otro tipo de instituciones dentro de sus operaciones y servicios; de esta manera, comienzan a surgir grupos financieros informales, los cuales se integraron generalmente por un banco de depósito líder, una sociedad financiera y un banco hipotecario, en casos muy especiales, dado el poder de los grupos, también contaban con instituciones de seguros y fianzas y aún con otro tipo de sociedades.

En 1970, se hicieron algunas modificaciones y adiciones a la Ley, debido a la gran aceptación de estos grupos por parte del público en general y de las autoridades; se tenía la idea de que brindaban mayor estabilidad y eficiencia al sistema, por lo que existía la necesidad de que fueran regulados en forma adecuada. De esta manera, surge la figura de banca múltiple, la cual surgió y se desarrolló de 1974 a 1978, con el total apoyo de las autoridades, dando lugar a la fusión de las diversas entidades financieras componentes de un grupo, para consolidar en una sola las diversas actividades que tenía cada una.

Con la creación de la banca múltiple se logró la estandarización del marco regulatorio y la oferta de nuevos productos financieros para la mejor satisfacción de las necesidades de los inversionistas además de permitir a las entidades financieras desarrollar economías de escala.

En 1982, el país vivió una de sus peores crisis económicas, por lo que ante la gravedad de la situación económica y financiera, López Portillo, en ese entonces presidente de la República, dispuso la nacionalización de la banca, con el propósito de crear un clima de confianza y tranquilidad a los inversionistas. En ese año la banca privada estaba compuesta por 35 bancos múltiples y 27 instituciones especializadas algunas de ellas estaban en proceso de liquidación y de fusión. De los bancos que el

gobierno ya tenía su control accionario (Banco Internacional y Banco Mexicano Somex) no fueron nacionalizados y tampoco lo fueron el Banco Obrero y la sucursal en México del Citibank de Nueva York que operaban como bancos comerciales. Las organizaciones auxiliares de crédito, las sociedades de valores, llamadas en nuestro país casas de bolsa fueron excluidas también de la nacionalización; al igual que los bancos de desarrollo que siempre han estado bajo control del gobierno federal. Durante el periodo en que la banca fue propiedad del gobierno federal, se aplicó una política que consistió en disminuir el número de instituciones y promover el fortalecimiento y expansión de las subsistentes. El nuevo marco legal para adaptar el estatuto de los bancos comerciales a la administración gubernamental se inició en 1982, con la modificación del artículo 28 Constitucional que adicionó las actividades de banca y crédito a las reservadas en forma exclusiva al Estado.

Debido a la situación económica por la que atravesó el país en el periodo de Miguel De la Madrid, el sistema financiero operó en un clima muy difícil que desencadenó un proceso de desintermediación financiera, lo que contribuyó de manera muy importante al desarrollo de otros intermediarios como las arrendadoras, las empresas de factoraje y en especial las casas de bolsa que representaron una fuerte competencia para la banca. En estos años, la banca quedó sujeta a un estricto y complicado régimen de encaje legal (depósitos e Inversiones obligatorias), así como límites impuestos al aumento de las tasas de interés pasivas y algunas otras regulaciones que contribuyeron en forma negativa en su crecimiento.

A partir de 1988, el Sistema Financiero Mexicano fue objeto de una serie de profundas transformaciones, en ese momento todos los bancos comerciales eran propiedad del gobierno. Como una de las reformas que se llevaron a cabo en el Sistema Financiero Mexicano, de 1989 a 1994 se privatizaron los 18 bancos existentes. Con el proceso de desincorporación se pretendía construir un sistema financiero más moderno, sólido y competitivo, con una participación diversificada en el capital de las instituciones.

El proceso de reprivatización de la banca comercial no fue una tarea fácil, debido a que fue necesario determinar el valor patrimonial de los bancos, y el precio que deberían pagar por ellos los nuevos banqueros. Para tal efecto, se constituyó un Comité de Desincorporación Bancaria para que pudiera iniciarse formalmente el proceso de venta de las sociedades nacionales de crédito, que ya se habían estructurado como bancos múltiples, y que una vez en poder de la iniciativa privada se convertirían en sociedades anónimas. En el Cuadro No 26, se observa la evolución de la banca durante el periodo 1982-2000 y se hace una estimación al 2010: así como el número de sucursales existentes.

En los últimos años la banca comercial ha experimentado un proceso de crecimiento, que se ha visto reflejado en el incremento de instituciones bancarias, así como de un mayor número de sucursales disponibles en el ámbito nacional.

CUADRO No 26  
 INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE.  
 (1982-2000 y 2010)

AÑOS	1982(1)	1986(2)	1989(3)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2010
TOTAL DE BANCOS	35	21	18	20	28	40	42	40	37	36	34	21
TOTAL DE SUCURSALES	4292	4440	4445	4473	4861	4814	5227	6690	6411	6876	6927	9318

1) Instituciones de Banca Múltiple, Nacionalizada, Privada y Mixta en Operación (al 31-Dic-1982)

2) Sociedades Nacionales de Crédito en operación (al 31-Dic.1986)

3) Sociedades Nacionales de Crédito en operación (al 31-Dic.1989).

Fuente: Elaboración propia en base a: Boletín Estadístico 1982-1989. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS; varios números. Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, 1993-2000 CNBV.

A pesar de lo anterior, el acceso a esta alternativa de financiamiento resulta muy restringido para la mayoría de las Micro Empresas, debido a que el alto costo financiero de los empréstitos en ocasiones resulta mayor que la rentabilidad de los proyectos de este tipo de entidades.

Si una Micro Empresa acude a la banca comercial para pedir un crédito (Si reúne con las garantías que el banco le pide) se le cobra aproximadamente, una tasa de Interés de  $TIIE^{27}+8$  puntos o más; si es una empresa pequeña se le cobra la  $TIIE+7$ ; si es una empresa mediana se le cobra la  $TIIE+6$  puntos y si es una empresa grande la que pide un crédito se le cobra la  $TIIE+4$  puntos; el banco va a determinar el tamaño de la empresa en cuanto a sus ventas anuales, tomando la clasificación hecha por SECOFI en 1999. El que la tasa de interés sea igual o mayor a las mencionadas, dependerá del nivel de riesgo que tenga la empresa; a mayor riesgo, mayor tasa; este riesgo será medido conforme a los parámetros de cada banco; por ejemplo, el tamaño de la empresa, su actividad, la situación de sus estados contables. Como podemos observar, la relación tasa de interés y tamaño de empresa es indirectamente proporcional, a menor tamaño de empresa, mayor tasa de interés y, viceversa a mayor tamaño de empresa menor es la tasa de Interés que se le cobra. Lo anterior nos hace concluir que la banca comercial es una fuente de financiamiento que suele ser inalcanzable para las Micro Empresas, sobre todo después de la crisis de 1994 que ocasionó un alto índice de cartera vencida de los bancos. La mayoría de la Micro Empresas no cuenta con las garantías que les pide el banco y, si las tiene, se le cobra una tasa de interés muy alta.

A más de cinco años que estalló la crisis de 1994, la banca no ha terminado de superarla; han desaparecido muchas instituciones bancarias y las que sobreviven todavía tienen algunos problemas. Por eso, desde hace cinco años la banca no cumple con su misión de otorgar créditos a la Micro Empresa; por

<sup>27</sup> Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.



que lo que los bancos han hecho, ha sido otorgar créditos solamente a empresas grandes que no tienen ningún riesgo y han dejado a un lado al gran universo de Micro Empresas.

En 1994, el financiamiento total al sector privado representó 13.2% del PIB total, en 1999 ese porcentaje fue negativo en 3.4%. Además, entre 1994 y 1999, el financiamiento de la banca múltiple al sector privado tuvo una contracción de 42.3% en términos reales.<sup>28</sup>

De acuerdo con un artículo publicado en la revista Expansión,<sup>29</sup> existen tres factores de los que depende que se abra el crédito:

1. Disponibilidad de recursos: casi para finalizar el milenio, este factor está presente en la mayoría de los bancos; lo que ha ocurrido es que las instituciones bancarias han invertido sus recursos en instrumentos seguros, antes de arriesgarse en proyectos productivos.
2. Costo del dinero: este segundo factor continúa con un enorme candado cuyas claves han sido desentrañadas apenas la mitad: las tasas de interés siguen siendo un impedimento para que las empresas contraten pasivos.
3. Voluntad de los bancos: este factor sólo será superado después de la aprobación de la Ley de Ejecución de Garantía, y eso se supone, puede ocurrir en cualquier momento. Lo anterior lo han declarado tanto bancos nacionales como extranjeros, por que dicen esta ley los protegerá de la no-cobrabilidad de los créditos.

## **BANCA DE DESARROLLO**

La Banca de desarrollo tiene como objetivo la promoción y financiamiento de proyectos congruentes con las prioridades del desarrollo de la economía en que actúan y que a la vez sean financieramente viables. La especificidad de los propósitos de cada institución en particular conlleva un mayor o menor énfasis en la aplicación del criterio de promoción o de financiación inherente a los bancos de desarrollo. Sin embargo, el horizonte temporal en el que se evalúan los proyectos (mediano y largo plazos) confiere una característica distintiva a dichas entidades, respecto de otras instituciones financieras.

Las características principales de los bancos de desarrollo, que se dedujeron en la investigación, son particularmente cinco:

<sup>28</sup> Boletín Estadístico. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS del 2000.

<sup>29</sup> Revista Expansión, Abril 12, 2000. No 788, Pp 4

1. Son intermediarios financieros, entendidos como instituciones que establecen una conexión entre unidades superavitarias y unidades deficitarias, a través de la captación de recursos de la sociedad (inversión) proporcionando así un flujo más eficiente de los fondos.
2. Una segunda característica es que, a diferencia de la banca comercial, opera con plazos medianos y largos al otorgar un crédito, manejando tasas de interés preferenciales, si toman en cuenta la tasa de interés existente en el mercado.
3. Además del otorgamiento de crédito, este tipo de bancos tiene otros servicios financieros como garantizar los préstamos por parte de terceros, invertir en acciones y colocar emisiones de bonos.
4. Otra característica, es que estos bancos actúan como agentes financieros internos y externos.
5. Finalmente, los bancos de desarrollo promueven actividades, tales como iniciar y financiar nuevos proyectos de inversión que probablemente después se traspasen a otros inversionistas y que también los bancos de desarrollo ayudan a encontrarlos, realizar estudios socioeconómicos de viabilidad para proyectos de inversión, así como sugerir mejoras a los mismos.

En general, el propósito fundamental de la Banca de Desarrollo ha sido canalizar los recursos financieros en forma preferente para promover actividades económicas prioritarias del país; atendiendo las necesidades que otras instituciones de crédito no atienden, ya sea por que no las identifican o no tienen el interés o capacidad de satisfacer.

En México, la Banca de Desarrollo ha experimentado diversas transformaciones en los últimos años con el fin de cumplir sus objetivos de forma más eficiente; este tipo de banca surge como un Instrumento del gobierno para resolver las imperfecciones de tipo financiero existentes en la economía, apoyando a áreas y sectores que no estaban siendo atendidos adecuadamente, en este caso las Micro Empresas, por las instituciones de crédito privada o que eran atendidas pero en condiciones muy desfavorables.

Un antecedente de la Banca de Desarrollo es el surgimiento del Banco de México en 1925, con el cual nace propiamente el Sistema Financiero Mexicano, buscando consolidar una base institucional sólida, que reconstruyera el país (devastado por la revolución mexicana) y que posteriormente modernizara todo el sistema crediticio y bancario. Debido a que la economía de esos años era principalmente agrícola, nacen bancos especializados en el crédito para ese sector; en 1926 se crea la primera institución de desarrollo denominada Banco Nacional de Crédito Agrícola, orientada a fomentar líneas claras para el sector rural.

En ese año se modifica la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios (creada en 1925), ratificando el criterio de especialización de estas instituciones y agregando como instituciones de crédito a las cajas de ahorro, a los almacenes generales de depósito y a las compañías de fianzas.

Entre la década de los treinta y cuarenta, entra en un periodo de transición, dejando de ser totalmente rural, para convertirse poco a poco en un país urbano, es así como se adopta un modelo de crecimiento que va a privilegiar al sector industrial. En estos años se crean nuevas instituciones para fomentar la actividad industrial, como fueron: el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933), actualmente conocido como Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos; Nacional Financiera (1934); el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial (1937); el Banco Nacional de Consorcio Exterior(1937); entre Otros.

En México, actualmente están funcionando las siguientes instituciones financieras de fomento, incluyendo Fondos y Fideicomisos, los cuales serán explicados posteriormente en forma Individual:

- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada (BANJERCITO)
- Nacional Financiera (NAFIN)
- Financiera Nacional Azucarera (FINA)
- Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)

- **Bancomext**

Su objetivo principal es impulsar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, tratando de incorporar a las Micro Empresas que participen activamente en la actividad exportadora, contribuyendo a captar Inversión extranjera, canalizar divisas al mercado interno adecuadamente, asegurando la modernización del sector.

- **Nacional Financiera.**

Es un banco de desarrollo que dirige su atención principalmente a la Industria, Comercio y Servicios, debido a que en los últimos años ha sido el banco que más ha otorgado un apoyo integral a la Micro Empresa, se hará un análisis más completo sobre este banco.

Nacional Financiera surge en 1934, en plena época de la construcción del México moderno, teniendo como objetivo el fortalecimiento del sistema financiero del México post-revolucionario, la promoción del desarrollo industrial, el ahorro y la inversión. A esta institución se le faculta para operar como banca de fomento y para operar como tal, de modo que contribuya a desarrollar el mercado de valores, a financiar actividades industriales básicas, y a participar como Agente Financiero del Gobierno Federal.

Con el tiempo la institución adquiere una importancia creciente, que refleja en los cambios a su legislación constitutiva; es así como el 10 de julio de 1985 se transforma en Sociedad Nacional de Crédito. En 1989 se transforma en Banca de Segundo Piso, con el objeto de aprovechar la infraestructura de la banca comercial y llegar a un mayor número de empresas e impulsar la participación de otros intermediarios financieros no bancarios tales como uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, afianzadoras, aseguradoras, etc.

Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial, apoyando de manera especial a los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria manufacturera, y a proyectos de gran impacto económico. Durante más de medio siglo la institución ha contribuido a impulsar y ampliar su papel de banco de fomento industrial, fortaleciendo el mercado financiero, el desarrollo regional y, a partir de 1990, el comercio y los servicios. Las líneas de acción que ha seguido la Institución para llevar a cabo sus principales objetivos son las siguientes:

1. Facilitar el acceso al financiamiento a Micro Empresas.
2. Dar prioridad al desarrollo de la Industria manufacturera.
3. Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
4. Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.
5. Desarrollar actividades de Ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
6. Fomentar alianzas estratégicas.

Debido al cambio estructural iniciado desde 1989, NAFIN ha logrado ampliar la red de intermediarios financieros, con la finalidad de atender a un mayor número de empresas micro, pequeñas y medianas, participando activamente en los procesos de evaluación de los proyectos de esas empresas. En los siguientes párrafos se explicará con más detalle sobre las funciones de cada uno de estos intermediarios, así como la evolución que han tenido en los últimos años.

A partir de la crisis de 1994, la cartera crediticia de NAFIN disminuyó en un 61% en 1995. y para 1996 apenas se alcanzó el 51% del crédito que se había otorgado en 1994 y se estima que para el 2010 el financiamiento aumente 50%(Cuadro No 27). Las causa principal de esta disminución se debió al incremento en la cartera vencida, provocada por el aumento en las tasas de interés y a la disminución en las ventas de los productos y servicios de Las empresas, estimulando que muchas empresas se declararan en quiebra.

**CUADRO No 27**  
**CREDITO OTORGADO POR NAFIN AL SECTOR PRIVADO**  
 (Flujos Anuales en millones de pesos)  
 (1988-1996 y 2010)

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2010
<b>TOTAL</b>	1127	2060	2830	12232	23322	34879	49917	10434	12737	19036
<b>INDUSTRIA</b>	1127	2060	2320	5827	10440	14113	20499	7976	10561	13766
MICRO EMPRESA	102	187	276	905	1907	2807	3841	562	566	1928
PEQUEÑA	477	872	1130	3355	5451	7812	10812	1267	1724	7356
MEDIANA	208	380	438	472	824	856	1785	946	1376	2642
GRANDE	340	621	476	1095	2258	2638	4061	5201	6895	19556
<b>COMERCIO</b>	0	0	275	4004	7896	12610	16150	1128	847	601
<b>SERVICIOS</b>	0	0	235	2401	4986	8156	13268	1330	1329	1200
<b>EMPRESAS APOYADAS</b>	7434	11456	13753	54364	93083	127225	136912	36941	11391	9003
INDUSTRIA	7434	11456	10838	19652	27988	42844	46106	18376	4464	2175
MICRO	4061	6258	5887	10247	17309	30034	32321	14413	3359	1725
PEQUEÑA	2829	4359	4488	8956	10069	12106	13028	3573	894	625
MEDIANA	392	604	383	225	285	345	371	219	118	76
GRANDE	152	235	80	2244	325	359	386	171	93	37
<b>COMERCIO</b>	0	0	2102	23394	40780	56747	61068	10693	4144	2120
<b>SERVICIOS</b>	0	0	813	11318	244315	276344	29738	7872	2783	1035

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

Ante este hecho, NAFIN restringió su crédito e hizo más selectiva y rigurosa su evaluación para otorgar dichos recursos, y dado que los hacanalizados a través de su red de intermediarios, éstos ante el temor de no recuperar su crédito hicieron poco por canalizarlo al sector productivo.

Estas dos Instituciones juegan un papel muy importante en el desarrollo y crecimiento de la Micro Empresa Nacional Financiera otorgando crédito mediante sus múltiples programas y el Banco de Comercio Exterior promoviendo a las empresas a la exportación.

En el Cuadro No 28 podemos observar que las Micro empresas utilizaron como alternativa tanto a la Banca Comercial con un 24.0% en promedio aproximadamente como al Banca de Desarrollo 25% promedio aproximadamente y en e total representan un 52.8% más de la mitad de las Alternativas de Financiamiento para las Micro Empresas, el restante se canalizó a otras instituciones que se analizarán más adelante.

CUADRO No 28  
ALTERNATIVAS DE LAS MICRO EMPRESAS  
(1982-2000 y 2010)

AÑOS	TOTAL DE MICROEMPRESAS	BANCA COMERCIAL %	BANCA DE DESARROLLO %
1982	1274780	24.5	26.2
1983	1395689	25.3	29.5
1984	1414598	31.2	27.4
1985	1589456	26.4	27.2
1986	1689123	23.4	24.3
1987	1725689	21.9	28.4
1988	1823552	22.3	25.7
1989	1854563	25.9	24.6
1990	1955462	26.7	27.9
1991	1984562	24.6	26.1
1992	2045688	23.9	21.9
1993	2109257	24.7	27.8
1994	2139914	26.5	24.3
1995	2139914	27.6	26.6
1996	2245896	25.7	21.3
1997	2358964	26.3	21.9
1998	2585521	27.9	25.9
1999	2697851	28.6	24.5
2000	2758926	24.5	21.9
2010	5193062	13.6	14.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comisión Nacional Bancaria y de seguros CNBS

### 3.2.2. Intermediarios Financieros no Bancarios.

Los Intermediarios Financieros no Bancarios representan otra alternativa de financiamiento para las Micro Empresas. Estas instituciones operan en forma similar a la de un banco, pero no ejercen todas las actividades que se llevan a cabo en éste (en especial la captación directa del público y la operación de cuentas de cheques). Este tipo de intermediarios tiene diversas formas de obtener fondos para sus actividades crediticias. En el caso de las uniones de crédito y las asociaciones de ahorro y préstamo atienden sólo a sus asociados; sin embargo, esta característica no se aplica a los demás intermediarios. No tienen limitaciones de sectores, especialidades o de membresía. Además del crédito pueden proveer a sus socios una amplia gama de otros servicios financieros y no financieros.

En el Cuadro No 28 se puede observar cual fue la alternativa más viable para las Micro Empresas en el período 1982-2000, en donde se muestra que para el año 2010 la preferencia hacia la banca comercial y a la banca de desarrollo disminuyó al pasar a 13.6% y 14.1% respectivamente.

#### **Uniones de Crédito.**

Son organismos auxiliares de crédito que se constituyen como sociedades anónimas de capital variable con personalidad jurídica y patrimonio propio y que se integran con personas físicas o morales que cuenten con micro, pequeñas y medianas empresas que tengan actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que por medio de la cooperación y unión entre ellos buscan resolver sus necesidades financieras de manera más directa y oportuna al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios como sistemas de abastos, comercialización y asistencia técnica, una alternativa muy viable para las Micro Empresas.

El objetivo principal de una unión de crédito es el de agrupar a los empresarios micros, pequeños y medianos para que por medio del trabajo en grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros, así mismo para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos ya que de esta forma pueden obtener ventajas económicas, que individualmente les sería difícil obtener. En el Cuadro No 29 se muestra la evolución de este tipo de empresas en el período de 1982 a 2000 haciendo una estimación hacia el 2010.

CUADRO No 29  
UNIONES DE CREDITO  
(1982-2000 y 2010)

AÑOS	1982	1986	1989	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2010
<b>TOTAL</b>	<b>94</b>	<b>110</b>	<b>145</b>	<b>237</b>	<b>350</b>	<b>270</b>	<b>255</b>	<b>234</b>	<b>240</b>	<b>240</b>	<b>240</b>	<b>250</b>

Fuente: Boletín Estadístico. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS, varios números.

### Empresas de Factoraje.

El factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. Es una actividad en la mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas con actividad empresarial, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiera la Ley correspondiente.<sup>30</sup>

Existen dos modalidades básicas del factoraje:

**Factoraje sin recurso:** el cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje o factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factor absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos. El cliente se libera de toda su responsabilidad en el incumplimiento del pago.

**Factoraje con recurso:** el cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador o deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. En esta modalidad el factor tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado tienen la posibilidad de recurrir al cliente o cedente para su cobro.

### CASO PRÁCTICO DEL FACTORAJE FINANCIERO:

#### FACTORAJE BANCOMER.

El costo financiero que utiliza esta empresa de factoraje es:

<sup>30</sup> Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Ed. Porrúa 1996, pag 369



TIIE+8 puntos.

El 6 de julio de 1998 la TIIE fue de 19.2500.

El costo financiero en este caso es:  $19.25000+8.0=27.25\%$

### 1) Ejemplo:

#### Modalidad con recurso

Sí el valor de la cuenta por cobrar es de \$12.50, le restamos \$3.40 (que es  $0.2725 \times 12,5000$ ) y obtenemos \$9093.75

Factoraje Bancomer le anticipa una parte de \$9093.75, por ejemplo las 2/3 partes y después al vencimiento del documento 1/3 parte:

$$2/3 \text{ partes} = 6062.5$$

9093.75

$$1/3 \text{ parte} = 3031.25$$

Sí el deudor no paga a la empresa de factoraje esta regresa con el cedente y le cobra el anticipo más los intereses respectivos.

### 2) Ejemplo:

#### Modalidad sin recurso

Sí el valor de la cuenta por cobrar es de \$12,50, le restamos \$3,406 (que es el  $0.2725 \times 12,500$ ) y obtenemos \$909375 que es el importe que Factoraje Bancomer le anticipa a la empresa.

\*Sí el deudor no paga la empresa de factoraje asume el riesgo total de la operación.

En el Cuadro No 30, se presenta el crecimiento que han tenido las empresas de factoraje financiero, como se puede observar, en la década de los ochenta no se disponía de un número determinado de estas empresas en operación. A partir de 1993 empiezan a tomar un poco de auge, por lo cual se incrementa la cantidad de empresas de este tipo en el ámbito financiero; pero, después de la crisis de 1994, se ha

reducido considerablemente el número de este tipo de empresas y para el año 2010 representarán 17 empresas es decir su disminución será constante (ver Cuadro No 30).

Las empresas de factoraje representan una solución inmediata a los problemas de liquidez de las Micro Empresas para sus actividades diarias, ya que si solicitaran a un banco tardaría unos cuantos días.

CUADRO No 30  
EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO  
(1982-2000 y 2010)

AÑOS	1982	1986	1989	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2010
TOTAL	N.D.	N.D.	N.D.	65	66	60	59	29	28	22	23	17

\*N.D. No Disponible.

Fuente: Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje, varios años Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

### Arrendamiento Financiero

El arrendamiento financiero es un contrato por medio del cual se obliga a una de las partes (arrendador) a financiar la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formará parte del activo fijo de otra persona física o moral. Al final de dicho contrato, el arrendatario deberá ejercer alguna de las tres opciones siguientes:

- a) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
- b) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
- c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

La otra parte del contrato (arrendatario) se obliga a pagar las cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato y a ejercer alguna de las tres opciones mencionadas. Para el arrendatario el contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que a través de él se obtiene bienes de capital sin tener que efectuar erogaciones considerablemente fuertes en el momento de su adquisición, y sí hacer pagos periódicos cubriendo el capital e intereses estipulados en el contrato hasta su terminación. Los pagos mensuales por rentas en este tipo de contratos representan una carga financiera periódica y obligatoria, que deberá ser considerada en la evaluación de la fuente de financiamiento.

Para el arrendador, el arrendamiento financiero es una actividad de financiamiento o proporcionadora de capital para la adquisición de bienes, y no como empresa de comercio en equipos, pues su función consiste en apoyar económicamente al arrendatario para que éste adquiera los bienes de capital que requiera, a cambio de recibir una renta periódica que cubre el costo del equipo, más el costo del financiamiento, más la utilidad de la arrendadora durante la vigencia del contrato.

Estas alternativas representa una clara opción para las Micro Empresas, principalmente para las del Sector Industrial, ya que para adquirir maquinaria y equipo, es más fácil acercarse a una Arrendadora para la adquisición de esta maquinaria, el problema radica que las Arrendadoras trabajan con la TIIE, y los cambios que ocurran en esta tasa de interés, las Micro Empresas tienen que correr con ese riesgo, (pagar altas tasas de interés).

La presencia del arrendamiento financiero es relativamente nuevo en nuestro país, en 1985 esta actividad comienza a ser regulada por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y es a partir de ese año cuando surge cierto auge para este tipo de Intermediarios (Cuadro No 31).

CUADRO 31  
ARRENDADORAS FINANCIERAS  
(1982-2000 y 2010)

AÑOS	1982	1986	1989	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2010
TOTAL	N.D.	26	28	54	54	58	60	40	39	38	38	33

N.D. No Disponible.

Fuente: 1982-1989 Boletín Estadístico. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. CNBS varios números.

1993-1996 Boletín Estadístico de la banca Múltiple. CNBV, 2000

Boletín Estadístico de Arrendadoras Financieras

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. 2000

### Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLÉS)

Son instituciones financieras autorizadas por la SHCP para captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Régimen Nacional de Valores e Intermediarios y para otorgar créditos a determinadas actividades o sectores, como por ejemplo: créditos al consumidor, comerciales, hipotecarios, agropecuarios, a la Micro Empresa, etc.

En 1993 sólo existía un intermediario de este tipo, para 2000 se tenían registrados 26, de los cuales 19 estaban ubicados dentro de la actividad hipotecaria, 4 en apoyo directo a estas empresas y la última para tarjeta de crédito donde los recursos pueden ser destinados a financiar las necesidades de estas

empresas para el año 2010 se estima que habrá 49 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Cuadro No 32).

CUADRO No 32  
SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO  
(1993-2000 y 2010)

AÑOS	1993	1994	1995	2000	2010
TOTAL	1	19	30	24	49

Fuente: Directorio Financiero 1995

### Entidades de Fomento

Este tipo de Intermediarios surge a partir de 1990; son organismos constituidos dentro de la figura jurídica de un fideicomiso, obtienen su fondeo principalmente de NAFIN, lo que hace que esté supeditadas por esta institución vía sus reglas de operación; tienen la ventaja de acceder a recursos financieros de NAFIN a tasas preferenciales, acceder a capacitación y asistencia técnica y solicitar requisitos que sean acordes con la situación de la misma empresa.

Tienen como objetivo la creación, fomento y desarrollo de las Micro Empresas, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal y su integración a las cadenas productivas y comerciales. A partir de 1993 se tienen registradas 134 entidades de este tipo, pero por ser relativamente nuevas, su figura financiera no está muy difundida entre los demandantes del crédito.

### Sociedades de Ahorro y Préstamo.

El antecedente de este tipo de instituciones financieras son las cajas de ahorro populares, originadas en México desde 1839. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP) son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio, de capital variable y con fines no lucrativos, con el objeto de captar recursos exclusivamente de sus socios y colocarlos entre éstos o inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

Este tipo de instituciones cuenta con grandes aspectos que impulsan su desarrollo y consolidación:

1. Pueden atender regiones donde los intermediarios tradicionales no pueden llegar.
2. Su regulación y reglamentación las hace confiables para el ahorrador.

3. Su liquidez es alta por estar en contacto con sus clientes (socios), dándoles un conocimiento más certero, de cuando se va a disponer de los fondos.
4. Tiene la posibilidad de usar los recursos disponibles en el sistema bancario, tanto de la banca de desarrollo como de la banca privada comercial y de las agencias internacionales.
5. Pueden otorgar créditos a plazos cortos y con tasas de interés según la viabilidad del proyecto de inversión.

### **Empresas Integradoras**

Son empresas de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana. Sus objetivos son los siguientes:

1. Elevar la competitividad de la Micro Empresa.
2. Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
3. Consolidar la presencia de a Micro Empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

La empresa integradora puede prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común, aprovechamiento de residuos industriales y gestiones administrativas.

Los socios potenciales de una empresa integradora pueden ser los siguientes:

1. Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano.
2. Empresas de una misma actividad económica, ya sea ésta de industria, comercio servicios
3. Empresas de diferentes actividades económicas que tengan un proyecto de negocios común
4. Aquellas empresas que deseen integrarse para proveer a otra de mayor escala.

Para que las Micro Empresas puedan inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras se necesita lo siguiente:

1. Solicitud de inscripción por parte de los socios en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
2. Proyecto de escritura constitutiva.
3. Proyecto de viabilidad económico-financiero.
4. Para refrendar el registro:
5. Escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el Artículo 40 del decreto del 30 de mayo de 1995 publicado en el Diario Oficial de la Federación.

6. Proyecto de viabilidad económico-financiero.

7. Cédula y oficio mediante el cual la Secretaría de Economía la operación de la empresa integradora.

Los trámites de constitución se pueden realizar en la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional. Insurgentes Sur 1940-7º piso, Col. Florida, 01030 México, D.F. Tels. 5229-61-00 exts. 4530, 3547 y 4548 y en la Oficina de Servicios (Metropolitana), edificio de la delegación Cuauhtémoc, calles Aldama y Mina Col, Buenavista, 06350 México, D.F. Tels. 705-40-32, 705-48-27 y 705-46-30. En el interior de la República, en la delegación y subdelegación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en el Estado.

Estas últimas alternativas de financiamiento no son muy usuales para las Micro Empresas al momento de querer solicitar un crédito, pero que siguen representando una alternativa viable y que para el 2010 representan un porcentaje significativo para ser consideradas por la Micro Empresas.

En el cuadro No 33 podemos observar que las alternativas de financiamiento a la cual recurren las Micro Empresas y donde observamos que el 52.8% en promedio es para la banca comercial y la banca de desarrollo y que el 48.2% es hacia los instrumentos no bancarios; las uniones de crédito con un 5.5% en promedio, empresas de factoraje con un 6.3% aproximadamente, arrendadoras con un 18.6% en promedio y con 17.8% aproximadamente las restantes( SOFOLES, Entidades de Fomento, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Empresas Integradoras). En estas alternativas podemos ver que con 18.6% en promedio encontramos a las Arrendadoras, es decir que las Micro Empresas, tomaron esta alternativa para la adquisición de un bien mueble o inmueble. Pero para el año 2010 las Instituciones no bancarias representarán una alternativa mas viable y donde podemos observar que sus porcentajes aumentaron considerablemente como alternativas de financiamiento para la Micro Empresa.

**CUADRO No 33**  
**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO EMPRESAS**  
**(1982-2000 y 2010).**

AÑOS	TOTAL DE MICROEMPRESAS	BANCA COMERCIAL %	BANCA DE DESARROLLO %	UNIONES DE CREDITO	EMPRESAS DE FACTORAJE	ARRENDADORAS	SOFOLES*	ENTIDADES DE FOMENTO	SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO	EMPRESAS INTEGRADORAS
1982	1274780	24.5	26.2	9.3	8.3	19.9	2.4	1.5	2.6	5.3
1983	1395689	25.3	28.5	7.3	6.3	18.5	3.0	2.6	3.4	5.1
1984	1414598	31.2	27.4	5.9	6.5	17.4	1.9	2.1	1.8	5.8
1985	1589456	26.4	27.2	7.8	6.4	18.1	2.9	2.7	3.3	5.2
1986	1689123	23.4	25.6	8.5	5.4	19.8	3.8	2.8	4.9	5.8
1987	1725689	21.9	28.4	9.4	9.5	19.2	2.8	1.4	2.4	5.0
1988	1823552	23.3	26.7	8.6	5.5	18.0	3.1	2.9	5.5	6.4
1989	1854563	25.9	24.6	9.2	8.3	19.8	2.4	1.5	2.6	5.3
1990	1955462	26.7	27.9	7.8	6.4	18.0	2.9	2.6	3.3	5.2
1991	1984562	24.6	26.1	9.5	8.1	19.8	2.5	1.5	2.6	5.3
1992	2045688	23.9	21.9	7.5	6.3	18.3	3.0	2.5	3.3	5.2
1993	2109257	24.7	27.8	7.9	6.4	18.5	2.9	2.9	3.5	5.5
1994	2139914	26.5	24.3	7.7	6.1	18.2	3.0	2.2	3.1	5.8
1995	2139914	27.6	26.6	7.3	6.5	18.3	3.0	2.5	3.0	5.5
1996	2245896	25.7	21.3	8.5	5.5	19.9	3.9	2.9	4.9	6.1
1997	2358964	26.3	21.9	8.2	5.4	19.8	3.8	2.8	4.9	5.8
1998	2585521	27.9	25.9	7.7	6.3	18.0	2.9	2.7	3.3	5.1
1999	2697851	28.6	24.5	7.6	6.2	18.1	2.9	2.7	3.3	4.9
2000	2758926	24.5	22.9	8.5	5.4	19.8	3.8	2.8	4.9	5.8
2010	5193062	13.6	14.1	11.9	1.4	27.6	7.7	3.2	11.8	8.7

\* SOFOLES: Sociedades Financieras de Objeto Limitado

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comisión Nacional Bancaria y de seguros CNBS 2000.

### 3.2.3. Alternativas de Financiamiento Extranjeras.

Antes de 1924, las instituciones financieras del exterior llevaban a cabo en México diversas actividades financieras (bancarias, de aseguradoras, de fianzas, etc.) sin mayor restricción. Ante los problemas económicos que se suscitaron en nuestro país de 1913 a 1929, una gran parte de esas sucursales cerraron sus puertas, en tanto que otras redujeron su operación. Lo anterior fue particularmente notorio en el caso de las sucursales de instituciones de crédito extranjeras, cuya mayoría dejaron de operar en la República. Contrastando con la actitud asumida por todos los establecimientos de este tipo, una sucursal continuó sus operaciones, y fue hasta antes de la apertura financiera la única autorizada para realizar operaciones de intermediación bancaria en nuestro país.<sup>31</sup>

Entre 1924 y 1941 la ley previó que, con la autorización de la SHCP, sucursales de bancos extranjeros estuviesen en condiciones de prestar servicios de banca y crédito, salvo los referidos a la emisión y al pago de valores emitidos por ellos. En 1941, a la restricción mencionada se agrega la de sólo poder llevar a cabo operaciones propias de la entonces banca de depósito, y en 1978 se excluye tal posibilidad.

En ese mismo año de 1978, al suprimirse en la ley la posibilidad de abrir sucursales de bancos extranjeros que efectuasen Intermediación financiera dentro del país, se previó un nuevo tipo de sucursales, limitadas a bancos extranjeros de primer orden, cuyas operaciones activas y pasivas solamente podían realizarse con residentes fuera del país. Este tipo de sucursales se les denominó off-shore, las cuales no llegaron a establecerse debido en gran medida a la crisis económica, y particularmente financiera, que poco tiempo después empezó a presentarse en el país.

La legislación expedida con posterioridad a la reforma constitucional de 1982 que confirió exclusividad al Estado para prestar el servicio de banca, no mantuvo la posibilidad de operar en México ese tipo de sucursales, las que han vuelto a preverse en la nueva Ley de Instituciones de Crédito que entró en vigor en julio de 1990. Conforme a este régimen, esos establecimientos deberán acatar las disposiciones de carácter general que, respecto a ellas, dicten la SHCP o el Banco de México y quedar sujetas a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria.

La participación de bancos extranjeros ha tenido y tiene también presencia mediante el establecimiento en el territorio nacional de oficinas de representación. Dichas oficinas están sujetas a las reglas que expida la SHCP y a las orientaciones que de acuerdo con la política financiera señalen dicha Secretaría y el Banco de México.

---

<sup>31</sup> La única sucursal autorizada era entonces la del Citibank N.A., la cual de manera permanente ha mantenido sus operaciones en México.



Un aspecto muy importante en las reformas legislativas de 1989 y de las nuevas leyes financieras de 1990 fue el permitir la participación de extranjeros en el capital de intermediarios financieros, hasta 49% del capital común para la mayoría de tales intermediarios, y hasta 30% de dicho capital tratándose de bancos, casas de bolsa y sociedades controladoras de grupos financieros. Posteriormente se permitió en las Leyes de Instituciones de Crédito y para regular a las Agrupaciones Financieras, en adición al porcentaje antes señalado, la emisión de capital neutro hasta por 30% del capital ordinario en bancos y sociedades controladoras de grupos financieros, siendo tal capital adicional susceptible de ser adquirido por extranjeros.

Con las reformas legislativas emprendidas a partir de 1990, puede observarse un pequeño paso en materia de apertura del sistema financiero, al permitir la participación extranjera minoritaria en el capital de intermediarios financieros nacionales; sin embargo, el mayor avance en materia de apertura fue indudablemente el Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Estas alternativas representan una opción más para las Micro Empresas que en la actualidad son pocas las que utilizan como alternativa de financiamiento a la banca extranjera.

La modernización financiera nacional empieza a desarrollarse con el proceso de privatización de los bancos comerciales, la autorización para la creación de nuevas instituciones financieras nacionales aunado a la autorización para la operación de filiales extranjeras en el marco del TLC. Con el proceso de privatización bancaria se inició el proceso de alianzas entre bancos mexicanos y extranjeros. En 1994 fueron autorizadas por la SHCP 102 instituciones financieras del exterior interesadas en operar en México, las cuales iniciaron operaciones a partir de 1995 (ver cuadro No 34), año en el cual ha iniciado una fuerte competencia entre todas las instituciones financieras participantes para apoderarse del mercado.

Con la apertura del sistema financiero mexicano se ha buscado el incremento de instituciones financieras tanto nacionales como extranjeras que puedan satisfacer la enorme demanda de recursos a la Micro Empresa; es importante que no sólo exista incremento cuantitativo sino cualitativo; quizás con la gran competencia a la que se enfrentarán los bancos mexicanos, se pueda esperar que mejoren sus productos y servicios.

CUADRO No 34  
 INSTITUCIONES FINANCIERAS APROBADAS POR LA SHCP  
 (2000)

GRUPOS FINANCIEROS	CASAS DE BOLSA	INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE
CITIBANK	CITIBANK	CITIBANK
J.P. MORGAN	GOLDMAN SACHS	SANTANDER
SANTANDER	BANKERS TRUST	J.P. MORGAN
CHEMICAL	BEAR STEARNS	REPUBLIC NATIONAL BANK OF NEW YORK
ING. GROUP	MERRIL LYNCH	BANK OF NEW YORK
	LEHMAN BROTHERS	BANK OF AMERICA
<b>INSTITUCIONES DE SEGUROS</b>	J.P. MORGAN	CHEMICAL BANK
REALIANCE NATIONAL INSURANCE COMPANY	DEUTSCHE BANK	NATIONS BANK
TOKYO MARINE	CHEMICAL BANK	SOCIETE GENERALE
ZURICH INSURANCE GROUP (DAÑOS)	ING CAPITAL HOLDINGS	ING CAPITAL HOLDINGS
ZURICH INSURANCE GROUP (VIDA)	SWISS BANK	ABM AMOR BANK
AMERICAN BANKERS INSURANCE	SANTANDER	FUJI BANK
TRANS OCEAN HOLDING CORP	INDOSUEZ	BANQUE NATIONALE DE PARIS
ALLIANZ OF AMERICA	MORGAN STANLEY	CAHSE MANHATTAN BANK
WINDSOR INSURANCE	JAMES CAPEL INCORPORATED	BANK OF BOSTON
ING INSURANCE	BARING BROTHERS	DRESDNER BANK
PIONER LIFE INSURANCE COMPANY		FIRST CHICAGO
AMERICAN SKANDIA LIFE	<b>ARRENDADORAS FINANCIERAS</b>	BANK OF TOKYO
COMBINED INSURANCE COMPANY OF AMERICA	CITIBANK/ARRENDADORA	AMERICAN EXPRESS
	FINAC S.A. (ADQUISICIÓN)	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Comisión Nacional Bancaria y de seguros CNBS 2000.

Desgraciadamente, en los 3 primeros años de apertura los bancos nacionales no han podido activar el financiamiento a las empresas debido a la crisis que comenzó en Diciembre de 1994, al contrario de lo esperado, se ha restringido el crédito sobretodo a las Micro Empresas que siempre han gozado de insolvencia frente a los ojos de la banca nacional. En lo que respecta a los bancos extranjeros, tampoco se ha visto apoyo suficiente para el sector productivo, en estos primeros años de operación en nuestro

país, se han preocupado más por aumentar su número de sucursales, desarrollar nuevas tecnologías, capacitar a su personal, así como estudiar varias posibilidades para acrecentar su presencia en México; en general, han seguido la misma estrategia que los bancos mexicanos.

### 3.3. Perspectivas de la Micro Empresa

El futuro de la Micro Empresa y su importancia en el desarrollo de México en general y en particular para cada uno de los microempresarios está determinado por las políticas en el ámbito macroeconómico, destinadas a salir de la crisis que afectan actualmente a nuestro país y además que por los mismos microempresarios aporten para su propio desarrollo, es decir, la revolución microeconómica, una nueva cultura empresarial y la motivación para enfrentarse al reto que significa cualquier opción emprendedora.

Las políticas a las que nos referimos fundamentalmente enmarcan los aspectos de la estrategia económica sustentada en el sector financiero así como las políticas Industrial, comercial, de financiamiento, de comercio internacional, crédito etc.

Además la aplicación adecuada de estas variables deberán tomarse en consideración los siguientes aspectos:

- La superación de la crisis económica y la reducción de instrumentos crediticios.
- La contracción, estancamiento o crecimiento del Producto Interno Bruto, siendo una posible alternativa de exportación.
- El abatimiento de los altos índices de inflación
- La recuperación de altas tasas de crecimiento
- Impulso al ahorro interno
- La búsqueda del equilibrio entre crecimiento económico, mejoría social y preservación del medio ambiente
- El control adecuado del tipo de cambio
- Alcanzar el crecimiento de la economía informal
- La inserción al esquema de globalización actualmente predominante
- La tendencia creciente a la concentración del ingreso en pocas manos y al aumento de la pobreza; lo cual deprime la demanda de bienes y servicios.
- La reducción del empleo en los sectores estatal y privado
- La oferta creciente de bienes importados en algunas ocasiones de mejor calidad que los mexicanos
- El otorgamiento de estímulos fiscales

- Una relación estrecha de los Institutos de Investigación de las empresas
- Las dificultades para acceder al crédito
- La participación más efectiva de los municipios y las entidades federativas para el desarrollo regional.
- La modernización de la infraestructura marítima, ferroviarias y de carreteras
- Las condiciones en desventaja de competitividad de la Micro Empresa
- Estabilidad del tipo de cambio
- El crecimiento sostenido del sector de la Micro Empresa formal como una opción de autoempleo.

Todos los aspectos interrelacionados y en su conjunto habrán de determinar en su resultado y comportamiento el camino a desarrollar por la Micro Empresa, ya que la tendencia permanente ante al escasa oferta de trabajo hace cada vez más que el desempleado emprenda proyectos que en muchos casos no llegan a concretarse, pero si resultan se convierte en la opción familiar de resolución en pequeñas unidades productivas para poder subsistir.

En el ámbito de la producción particularmente en el ramo industrial la Micro Empresa juega y seguirá desarrollando un papel fundamental, sobre todo en el sector industrial; sin embargo, de acuerdo con los datos obtenidos ya presentados nos damos cuenta que en este sector la Micro Industria se ha mantenido más o menos constante.

Se necesita una política industrial adecuada y que tenga continuidad como resultado de una búsqueda a una solución de largo plazo, que no termine al mismo tiempo que termina un sexenio, que impulse una nueva cultura empresarial, ya que desde el sexenio anterior se ha fortalecido la idea de la inversión privada para impulsar el Sector Industrial como promotor de crecimiento, favoreciendo la investigación, el desarrollo, transferencia o adaptación tecnológica.

Esta política debe buscar la conformación de una industria competitiva articulada y con más presencia en el mercado mundial, dando atención a las empresas de menor tamaño, ya que son las que tienen mayores dificultades para su modernización y contribuyen fuertemente al empleo. Debe buscar el aprovechamiento de las potencialidades de cada entidad federativa, propiciando así un desarrollo regional equilibrado.

La perspectiva que consideramos se dará en el ámbito de la Micro Empresa es de un constante crecimiento, aún con las desventajas con que se encuentran, propiciando en la más de las veces el cierre permanente de muchas, pero también la incorporación permanente de muchas más, sobre todo agrupadas y conectados con grandes, pequeñas y medianas empresas.

Los micro empresarios deberán apoyarse, para poder primero sostenerse en el mercado y después crecer tanto en el mercado interno como hacia el mercado externo, con herramientas que permitan hacerlos competitivos a través de la modernización, la capacitación los programas tecnológicos, los sistemas de Intercomunicación, así como los diferentes programas que se han creado para coadyuvar al desarrollo de la Micro Empresa.

Por las razones expuestas podemos considerar que los momentos por los que atraviesa, nuestro país son difíciles, pero ante la falta de empleo, una de las salidas de la población será la creación de un mayor número de Micro Empresas como forma de autoempleo y fuente generadora de éstos.

En cuanto al crédito las Micro Empresas contarán con una nueva alternativa de financiamiento para los próximos años y estos son los Micro créditos, a continuación mencionaremos sus principales características.

Se otorga a través de instituciones que brindan *servicios financieros* (ahorro y crédito) a los *más pobres*, ofrecen *servicios financieros sólo* a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, Individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica. Las personas *más pobres y vulnerables* y que solicitan participar en el programa de una Institución de Microcrédito.

El objetivo de los microcreditos es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.

El Presidente Vicente Fox Quesada, interesado en apoyar las capacidades productivas de los más pobres para mejorar sus condiciones de vida, ha establecido en la Secretaría de Economía el *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario ,PRONAFIM*. Que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas con la participación de Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Esto significa que el Gobierno a través del **PRONAFIM**, otorga líneas de crédito a las Microfinancieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres. La Microfinancieras deben pagar estos prestamos para solicitar al **PRONAFIM** periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

El gobierno *no otorga* directamente a los ciudadanos los microcréditos, sino que en una revisión minuciosa, evalúa a las Microfinancieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más pobres.

demás este año 2002, el *PRONAFIM* iniciará una fuerte campaña de promoción para poder incubar (hacer nacer) nuevas Microfinancieras en todo el país.

## CONCLUSIONES

En países como México la creación, desarrollo y fortalecimiento de la Micro Empresa es uno de los objetivos principales que debe llevar a cabo el gobierno a través de su política económica para dinamizar el crecimiento económico, generar empleos permanentes y conservar los existentes. En el presente estudio pudimos observar los efectos que ha tenido la política económica aplicada desde la década de los ochenta hasta el sexenio de Ernesto Zedillo sobre este estrato empresarial.

La vulnerabilidad presentada por este tipo de empresas, a los cambios que están transformando el entorno tanto nacional como internacional, podemos entenderlos gracias al diagnóstico realizado en el primer capítulo; en donde nos señala que la empresa ha sido considerada desde hace mucho tiempo como la unidad básica de la organización productiva, encargada de la producción y distribución de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de una sociedad a cambio de una retribución; por lo anterior las empresas se encuentran diseminadas en las diferentes actividades económicas de un país (agricultura, industria, comercio, servicios, etc.) y pueden abarcar diferentes tamaños de espacio regional que casi será directamente proporcional al tamaño de empresa -mientras más grande sea la empresa, mayor será el ámbito espacial cubierto y viceversa-.

La problemática que enfrenta este tipo de empresas es muy extensa; en general, los problemas de las Micro Empresas provienen de factores internos y externos. La falta de preparación en materia de administración y contabilidad es un factor interno muy importante por que genera el desconocimiento en áreas que son primordiales para el desarrollo conveniente a sus empresas, como son: el **sistema fiscal**; muchas empresas no realizan las deducciones a las que tienen derecho o ni siquiera están dados de alta en el régimen fiscal que les corresponde de acuerdo a su actividad, **producción**; estas empresas carecen de sistemas de control de calidad, obsolescencia en maquinaria y equipo, provocando bajos índices de productividad, es por eso que muchas de las Micro Empresas en el mejor de los casos han pasado a ser Industriales a comerciantes de productos importados, **mercado**; al desconocer como se encuentra conformado el mercado provoca que la empresa se aisle conformándose con los pocos clientes de la localidad, impidiendo el crecimiento de las ventas, por lo tanto no cuentan con los recursos para poder exportar sus productos a otros mercados.

En la Micro empresa encontramos empresarios que realizan casi todas las funciones y actividades al interior de la empresa, lo que provoca la falta de crecimiento, o en los casos de empresas cuyo nicho de mercado es exitoso, el crecimiento anárquico y por consiguiente generan problemas estructurales mayores, debido a esta situación muchos micro empresarios

no prevén la cantidad de liquidez que se genera internamente y es por eso que recurre constantemente a endeudamiento de las Micro Empresas. La capacidad para obtener un crédito por diversos factores (falta de antecedentes, altas tasas de interés, falta de garantías, etc.) ocasionan que las empresas sólo cuenten con los recursos que obtienen por su actividad -que en la mayoría de los casos es insuficiente- para su crecimiento. También ocasiona que las empresas recurran a las fuentes informales de financiamiento, provocando que incurran en altos costos financieros.

Existen factores externos que pueden ser ocasionados por las condiciones económicas del país, por medidas gubernamentales que afectan al comercio y a la industria o por la presión de los monopolios o de la competencia de otras empresas más poderosas. La mayoría de los empresarios atribuyen a su falta de ventas y sus raquíticas utilidades exclusivamente a factores externos, pero si cuestionáramos a un grupo de empresarios que dirigen Micro Empresas, nos encontraríamos con que la mayoría desconoce los principios contables más elementales.

Los factores externos que han influido en el desarrollo y crecimiento de este estrato empresarial fueron analizados en el presente trabajo (el nuevo orden económico). Después de la posguerra las empresas de todos los tamaños disfrutaron de un ambiente económico favorable, un proteccionismo comercial que les permitió estar al margen de la competencia internacional, una serie de programas que favorecieron su crecimiento y una gran derrama de recursos que el gobierno les otorgó por medio de subsidios. Lo anterior provocó un sector empresarial con bajos niveles de competitividad, por que nunca tuvieron la necesidad de modernizarse ya que tenían un mercado interno seguro.

El fomento hacia la Micro Empresa es considerado como uno de los principales objetivos al inició de los años ochenta; se trató de fomentar por medio de programas específicos para su creación y desarrollo, aunque fueron muy precisos los objetivos que trataban de conseguir estos programas, estos tuvieron pocos resultados, ya que en la mayoría de los casos fueron muy selectivos; la mayoría de las empresas siguieron produciendo en forma ineficiente. La crisis impidió realizar un fomento selectivo que beneficiaría a las unidades empresariales más pequeñas, las empresas más grandes siguieron captando la mayor parte de los recursos, debido a su amplio poder de negociación. Es aquí donde se comprueba la hipótesis de que la política económica no ha fomentado a la Micro Empresa debido a la discriminación de sus programas, si bien es cierto que las Micro Empresas siguieron creciendo, pero fue como una alternativa de autoempleo.

El modelo de los años noventa no ha podido corregir los graves problemas que han caracterizado a la Micro Empresa, muy al contrario de lo esperado se ha fomentado un reducido grupo de empresarios que desde siempre se han beneficiado con la política económica del



gobierno; lo anterior, nos permite entender la inequitativa distribución del ingreso que caracteriza a nuestro país, la cual se ha ampliado para beneficio de la población que se localiza en los sectores con alta productividad. En la medida que persistan amplios sectores de la población localizados en ramas y empresas de baja productividad, ello los condena a tener bajos ingresos. Esto requiere el diseño de políticas específicamente orientadas a elevar la productividad de los sectores deprimidos.

El eje de la política de promoción a la Micro Empresa deberá abarcar el otorgamiento de créditos para estas empresas, inducción de mecanismos de subcontratación y reforzando una serie de información y capacitación, permitiendo que se lograra una perspectiva de crecimiento y competitividad y con ellos se consolide un sector de empresarios que apoyen al crecimiento sostenido con equidad.

## BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Barajas Ismael. Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México. Comercio Exterior No 6. Junio 1995. Pp. 478-486.

Alvarado Rodríguez María Soledad e Ibañez Domínguez Flor Emilia. Políticas, Instituciones e Instrumentos crediticios del sistema bancario para el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Tesis de Licenciatura en Economía 1996.

Aspe Armella Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica. México 1993.

Calva José Luis. "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Los fines, los medios y las alternativas", Revista Problemas del Desarrollo, jul-sep 1995, México, Vol. 26, NUM 102.

Clavijo Fernando y Valdivieso, Susana. La Política Industrial de México, 1988-1994. Casar, José I y Clavijo Fernando (Compiladores). La industria mexicana en el mercado mundial (elementos para una política industrial) Fondo de Cultura Económica. Lecturas del Trimestre Económico Vol. 1. México, 1994.

Corona Treviño Leonel. Pequeña y mediana empresa; el diagnóstico a las políticas, UNAM, 1997.

Espinosa Villareal Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1994.

Fischer Stanley. Economía, Editorial Mc Graw-Hill, México 1990, Pág 156

Fujii Gerardo y Loria Eduardo, El sector externo y las restricciones al crecimiento económico. Comercio Exterior, No 2 febrero de 1996, Pp. 1244-125.

Guillen R. Arturo. El sistema Financiero y la recuperación de la economía mexicana. Comercio Exterior No 12. Diciembre 1994. Pp. 1075-1082

Heredia García Emilio. Desregulación y nuevos instrumentos financieros en México. Comercio Exterior No. 12. Diciembre 1995.

López Espinosa Mario El financiamiento a la pequeña y mediana empresa en América Latina. Mercado de Valores No 12. Diciembre 1996. Pp. 31-42.

Luisting. Nora. México, Hacia la reconstrucción de una economía. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

Méndez, José Luis. Veinte años de Planeación Industrial. Comercio Exterior. No 1. Enero 1997. Pp. 50-56.

Olvares Enrique, Cambio Tecnológico y Modernización Industrial en México, Editorial Nuestro Tiempo, 1995.

Ortiz Wadgyrmar Arturo. La pequeña y mediana industria ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985-1992. Investigación Económica. UNAM. México, Vol. XXIV, No 93, abril-junio 1993.

Rodríguez Reyna Ignacio. Cierre de empresas y caída del mercado por la apertura. El Financiero, 5 de Abril de 1991.

- Ross Jaime. La crisis mexicana: causas, perspectivas y lecciones. Nexos Mayo 1995.
- Rueda Peiro Isabel. Las empresas integradoras de México. Editorial Siglo XXI, 1997.
- Ruiz Duran Clemente. Economía de la pequeña empresa. Editorial Planeta. México, 1993.
- Samuelson, Paul. Economía Editorial Mac Graw-Hill, España 1993, Pág 104.
- Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo. La política industrial ante la apertura. SECOFI, NAFIN Y FCE. México, 1994.
- Trejo Reyes Saúl. El futuro de la política industrial en México. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. México 1987.
- Vite Torres Ariel. Análisis de la Política Económica del Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994). Investigación Económica 194. octubre-diciembre de 1990, Pp. 261-283.
- Werner Martín. La Banca de Desarrollo 1988-1994, balance y perspectivas. Comercio Exterior No 12. Diciembre 1994. Pp. 1054-1061.
- Valbuena Alvarez Rubén. La Evaluación del Proyecto en la Decisión del Empresario. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía.
- "Acuerdo de Apoyo Intermediario a los Deudores de la Banca". El Mercado de Valores, Núm. 10, octubre de 1995, México, D.F. Nacional Financiera.
- "Acuerdo para la reestructuración de la cartera vencida para la micro, pequeña y mediana empresa". Mercado de Valores No 8. Agosto 1994. Pp. 23-25.
- Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, CNBV. 1982-2000.
- Boletín Estadístico. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, CNBS; varios números. 1993-2000 Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, CNBV.
- Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje, varios años Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Varios años
- "Consejo Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa". Mercado de Valores No 6. Junio 1995. Pp. 3-12.
- Criterios Generales de Política Económica para 1983. Comercio Exterior. No 12 Diciembre de 1982.
- Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993. Clasificación de empresas por tamaño.
- Diario Oficial de la Federación, 30 de Marzo de 1999. Clasificación de empresa por tamaño.
- Diccionario de Economía y Empresa. Editorial Pirámide, México 1995. Pág. 233.
- Diccionario Enciclopédico "Economía Planeta". Editorial Planeta, España 1990. Pág 222.
- Diccionario de Economía General y empresas. Ed. Pirámide. Pág. 22
- "Financiamiento y Banca de Desarrollo en América Latina". Mercado de Valores No 11. Noviembre 1996. Pp. 22-31.
- Glosario de Términos más usuales en la Administración Pública Federal. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Pág 267.

Indicadores Económicos del Banco de México, Años 1950,1954, 1960, 1970,1976, 1980, 1981, 1985 y 1999.

"La empresa micro, pequeña y mediana ante el T.L.C." Mercado de Valores No 8. Agosto 1995. Pp. 29-37.

Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Editorial Porrúa. 1996, Pág. 369.

"Nacional Financiera 1995: realizaciones y metas". Mercado de Valores No 8. Agosto 1995. Pp. 3-7.

"Nacional Financiera: marco estratégico y Programa Financiero 1995". Mercado de Valores No 4. Abril. 1995.

Nacional Financiera. Principales Características de la micro, pequeña y mediana empresa. 1993. Pp. 42-44.

Nacional Financiera S.N.C. "Programa Nacional de Modernización Industrial" Comercio Exterior. 1990-1994.

NAFIN, S.N.C. Subdirección de Programación Financiera

NAFIN- Informe anual de actividades. Edit. NAFIN,1988 y 1998.

Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988. SPP. México, 1983

Plan Nacional de Desarrollo. 1989-1994. Poder Ejecutivo.

Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994 (PRONAMICE)

Programa para el Desarrollo Integral de la micro, pequeña y mediana empresa. Mercado de Valores, No 19. Mayo 13 de 1995.

Revista Expansión, Núm. 788, abril 12, 2000, Pp 1

Secretaría de Economía. Subdirección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Varios años

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Poder Ejecutivo Federal, México, 1979.