



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

“PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:

INDALECIO MACEDO BALBUENA

ASESOR DE TESIS:

LIC. JOSE VENANCIO RUIZ ROCHA



CIUDAD UNIVERSITARIA

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



DEDICATORIAS

A MIS PADRES;

Por su comprensión, dedicación y esfuerzo; por estar junto ha nosotros cuando mas les hemos necesitado.

A MI SOBRINO (*Danielito*);

Por ser quien en estos momentos ocupe gran parte de mi ser, y a quien en lo sucesivo le deseo que prosiga los buenos hábitos que le han de enseñar sus padres.

A MIS HERMANOS;

Gerardo y Paty; porque estemos siempre unidos como hasta ahora

A MI AMIGA;

Xochitl; por ser quien hasta ahora has sido para mi, gracias.

AL PROFESOR;

José Venancio, por compartir sus conocimientos con quienes hemos necesitado de él.,
gracias.

A MI UNIVERSIDAD;

Por ser la casa que me enseñó ha ser primero alumno, segundo profesional y por ultimo ciudadano.

Por su ideología, como formadora de buenos hábitos y costumbres, por todo esto y por mucho mas, gracias

A DIOS;

Por permitirme haber llegado hasta este momento y poder compartirlo con mis seres queridos, gracias.



INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: LA EMPRESA	
1- Definición	4
1.1- Elementos que Forman la Empresa	5
1.2- La Unidad Empresarial y sus Distintos Aspectos	6
1.3- El Empresario	6
1.4- Los Fines de la Empresa	6
1.5- Las Funciones Dentro de una Empresa	7
1.6- Características de la Empresa	8
1.7- Antecedentes	9
1.7.1- El proceso de Industrialización en Europa Occidental	10
1.8.2- Origen del Interes por la Pequeña Industria	11
1.8.3- Antecedentes de la Industria en Mexico	12
Importante Dinamismo de la Empresa Mediana y Grande en el Periodo	
1.9.- Poscrisis	16
1.10.- La importancia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas	17
1.11.1 Impacto Economico	23
1.11.2 Importancia Social	24
1.11.3 Interrelaciones entre Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas	25
1.12- Características de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	26
1.13.- Objetivos de la MPyME's	28
1.14.- Estructura de las Empresas Mexicanas	28
1.15.- Clasificación	30
a) La Microempresa	31
b) La Pequeña	32
c) La Mediana	32
d) La Gran Empresa	33
1.15.3- Por su giro	34
1.15.4- Por el Origen de su Capital	34
1.15.5- Por Sectores Económicos	35
1.15.6- Las Sociedades Mercantiles	35
1.16- El ISO 9000 en la Empresa	36
CAPITULO II: EL FINANCIAMIENTO	
2- Definición	38
2.1- El Financiamiento	38
2.2- Estudio del Financiamiento	38
2.3- Fuentes de Recursos	39
2.4- Ventajas del Financiamiento con Créditos	39
2.5- Desventajas del Financiamiento con Créditos	39
2.6- Organización	39
2.7- Análisis Legal de los Sujetos de Crédito	40
2.7.1- Derecho Civil	40
2.7.2- Derecho Mercantil	42



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



2.8-	Clasificación de los Créditos	42
2.8.1-	Créditos a Corto Plazo	42
2.8.2-	Créditos a Largo Plazo	44
2.8.3-	Crédito en Cuenta Corriente	45
2.9-	Fuentes de Financiamiento	45
2.9.1-	Financiamiento Privado	45
2.9.1.1	Obtener Financiamiento de los Empleados	45
2.9.1.2	Capitalista de Riesgo	46
2.9.2	Fuentes Comerciales	46
a)	Bancos	46
b)	Compañías de Financiamiento	46
c)	Compañías de Seguros y los Seguros como Fuente de Dinero	47
d)	Compañías de Factoraje y de Prestamos de Activos	47
e)	Compañías de Arrendamiento	49
f)	Proveedores	51
2.9.3.	Fuentes Gubernamentales	51
2.9.3.1	La Banca de Desarrollo	51
a)	Nacional Financiera	52
b)	Banco Nacional de Crédito Rural	52
c)	Bancos Regionales de Crédito	53
d)	Banco Nacional de Comercio Exterior	53
e)	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	53
f)	Banco Nacional de Comercio Interior	53
g)	Financiera Nacional Azucarera	53
h)	Banco Nacional del Ejercito, Fuerza Aérea y Armada	54
i)	Banco Interamericano de Desarrollo	54
2.9.4	El Almacenaje	54
2.9.5	Uniones de Crédito	55
2.9.6-	Fianzas	56
2.9.7	Financiamiento Bursátil para Empresas de Baja Capitalización	57
2.10-	Empresas Potenciales Viables para Registrarse y Cotizarse en un Mercado Mexicano	58
2.11-	Mercado para la Mediana Empresa Mexicana	59
2.12-	Las Asociaciones Empresariales y el Crédito Comercial	60
CAPITULO III: PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA		
3-	Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial	61
3.1-	Esquema de Reestructuración de Pasivos	62
3.2-	Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo de Unidades de Inversión	62
3.3-	Financiamiento al Comercio Exterior	62
3.4-	Programa de Garantías	63
3.5-	Programa de Participación Accionaria	64
3.6-	Programa Extraordinario de Capital de Riesgo Nafin-Banca Comercial	64
3.7-	Servicios de Banca de Inversión	64
3.8-	Operaciones Internacionales	65



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



3.9-	Servicios Fiduciarios y de Valuación y Diagnósticos	65
3.10-	Programa de Desarrollo Empresarial	66
3.11-	Programa de Desarrollo de Proveedores	66
3.12-	Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras	66
3.13-	Programa de Fortalecimiento para Uniones de Crédito	66
3.14-	Operación Regional	67
3.15-	Política de Financiamiento para las Operaciones de Crédito de Primer Piso	67
3.16-	Apoyos Financieros al Exportador	68
3.17-	Ciclo Productivo (preexportación)	69
3.18-	Unidades de Equipo Importadas	70
3.19-	Proyectos de Inversión	71
3.20-	Consolidación Financiera	71
3.21-	Acciones Promocionales	72
		63
3.22-	Inversiones Accionarias	72
3.23-	Garantía Contractual	72
3.24-	Garantías	73
3.25-	Programas de Apoyo Crediticio	74
3.25.1	Desarrollo Tecnológico	74
	Características Generales	
3.26-	Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo	79
3.27-	De Microcreditos y Otras Lecciones	82

CAPITULO IV: SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS MEXICANAS

4	Situación Actual de las Empresas Mexicanas	84
4.1-	Situación Geográfica de las Empresas Mexicanas	88
4.1.1	Problemas comunes de la micro y pequeña industria	90
4.1.1	Razones para crear pequeña empresas	92
4.2.-	El Impacto del Proceso de Globalización en las Empresas Mexicanas	96
4.3	La Comercialización Dentro de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	101
4.4	Causas de mortandad	105
4.5	Alternativas validas para Pymes	108
4.6.-	¿ Como son las empresas en el mundo '	111
4.7.-	Causas de Fracaso y Exito	112
ANEXO		116
CONCLUSIONES		122
BIBLIOGRAFÍA		126



INTRODUCCION

Las PYMES en Latinoamérica

Es sumamente obvio que no hay una homogeneidad regional en lo que se refieren a los parámetros de definición. No hay consensos con el propósito de lograr esta meta por parte de muchos gobiernos, en muchos casos "no esta en sus mejores intereses." Son mas bien las instancias internacionales que abogan para llegar a estas metas de suma importancia.

Sin la clara definición de las PYMES al mismo tiempo abordando seriamente el tema de las microempresas, Latinoamérica cada día que pasa permanece estancada como bloque regional, sino es que se retrasa más en los procesos de desarrollo y crecimiento. Los abismales desequilibrios entre los salarios y estándar de vida son causa de preocupación. Muchos de los gobiernos entrantes y sus funcionarios simplemente "detienen la continuidad" retrasando más el desarrollo social y el crecimiento económico.

Con los hechos acontecidos recientemente en Argentina, muchos funcionarios han justificado sus operaciones señalando el que su país no tiene una elevada deuda externa y que el déficit fiscal no es elevado o alarmante. Estos indicadores no son suficientes para garantizar una economía saludable. Es propicio mencionar el que porque un país no tenga una elevada deuda externa o porque tenga un alto déficit fiscal no necesariamente tiene una condición de fragilidad económica o social. Un buen ejemplo de esto lo tenemos si analizamos el déficit fiscal de los EE.UU. Se puede decir que los EE.UU., desde el punto de vista contable, "están quebrados" y "viven quebrados" desde hace décadas. Este déficit ha incrementado durante los años.



Muy al contrario, estos dos indicadores más que positivos podrían simplemente una alerta para medir otros síntomas antes de concluir en la solidez y la solvencia de una nación. Otros indicadores como el crecimiento en la tasa de analfabetismo, incremento en la deserción escolar, aumento en las enfermedades, carencia de estructuras salariales equitativas, seguridades sociales, aspectos de la infraestructura, la construcción, etc.,. Estos indicadores, "reales" y tangibles en un estado saludable son los que permiten un digno nivel de vida a la sociedad.

Los problemas mayores en Mexico son, entre otros, el desequilibrio económico, los desordenes sociales, la pobreza generalizada y la corrupción social, empresarial y gubernamental los cuales están directamente relacionados y afectan las micros y las PYMES (pequeñas y medianas empresas). La escasez de estadísticas "confiables" en muchas áreas se añade a las dificultades para encontrar soluciones definitivas a estos problemas.

Las PYMES no cuentan con los recursos financieros y tecnológicos con que cuentan las grandes empresas. Tampoco gozan del apoyo que necesitan por parte de sus gobiernos, por lo que la brecha entre estas y las grandes empresas, muchas de ellas "monopolios", cada día se hace más difícil de finiquitar.



La desorganización generalizada, falta de leyes anti-monopólicas, el no-cumplimiento las leyes existentes y la corrupción como medio de conducta social, conlleva a que las posibles propuestas y soluciones no se implementen expeditamente, o simplemente sean ignoradas. La mencionada falta de estadísticas “confiables” hace que los diagnósticos objetivos se dificulten o se hagan imposibles de realizar.

Otro elemento de suma importancia es la creación de un marco epistemológico homogéneo regional. Una clara definición de qué es una micro, pequeña o mediana empresa es imprescindible para todos, incluso para los mismos empresarios. Incluimos a las microempresas en este escenario porque son de tanta o más importancia que las PYMES.



La microempresa, en muchas sociedades, supera en número humano y volumen de transacciones monetarias a las PYMES. Por consiguiente, tanto la micro, como las PYMES deben de ser abordadas y definidas para entonces poder establecer estadísticas, soluciones y métodos a lo que ahora algunos consideran como problemáticas insolubles y frustrantes. Pero este problema del marco conceptual tiene ya varios

lustros.

Estas marginadas microempresas se elevan a un 30 o 40 por ciento de la población activa, figura conservativa si analizamos algunos países individualmente. La mayoría de estas entidades comerciales se hayan operando ilegítimamente, más por necesidad y desconocimiento, que por una intención predeterminada de mantenerse al margen de la ley. En muchas ocasiones sus empleados y hasta sus propietarios viven muy por debajo de los niveles de pobreza. Por lo tanto estamos hablando de una “sociedad microempresa” sin controles, asistencia gubernamental y totalmente arrinconadas en un mundo en rápido proceso de cambios, y por qué no decirlo, condenadas al estancamiento y el fracaso.

Esto significa que mirándolo friamente pudiésemos teorizar que, este por ciento elevado “no tiene ninguna oportunidad de desarrollarse”. El tiempo no perdona y las nuevas tecnologías y la vertiginosa globalización no permitirán que este alto segmento de las sociedades latinoamericanas pueda obtener un nivel de vida digno.

Algunas de las causas que han conllevado a que las microempresas se hayan convertido en “sociedades microempresarias” y que los niveles de pobreza y marginalidad sean tan elevados y vergonzosos:

Una sociedad sin educación suficiente como para elegir representantes competentes y para hacer respetar sus derechos y cumplir sus obligaciones;

Corrupción generalizada por funcionarios gubernamentales;

Falta de formación profesional administrativa de funcionarios y empleados públicos y la ausencia de una verdadera carrera de administración pública;



Políticas gubernamentales y estructuras legales proteccionistas de sistemas monopólicos, en algunos casos justificadas en falsos nacionalismos.

- a) Los monopolios son entidades, en todo el sentido de la palabra, ilícitas y corruptas.

El incumplimiento o ausencia de leyes anti-monopolio.

La falta de incentivos gubernamentales apoyando las microempresas con préstamos a tasas de interés accesibles y programas “reales” de “educación y capacitación”

Bajos salarios para la empleomanía, promoviendo de esta manera el multi-empleo o el subempleo. Esto, es quizás el mayor catalítico que conlleva a la corrupción de los funcionarios las sociedades y a que las microempresas operen ilegítimamente.

La resistencia a la integración nacional y regional, o sea, la continuidad ilógica del paternalismo, caudillismo y nacionalismo fanatizado.

El tener por norma operativa e idiosincrasia que, "para poder desarrollarse o crecer es necesario destruir a la competencia.", sin poder entender que la “competencia es sana y un valioso instrumento del desarrollo”.

La discriminación del género (machismo) y marginación étnica.

Las violaciones y violentaciones de los derechos humanos.

La cooperación internacional, en muchos casos, va a manos de funcionarios y empresarios corruptos y poco llega a manos de los necesitados o supuestos beneficiarios.



C A P I T U L O 1

L A E M P R E S A

1. - DEFINICIÓN.



La realización de cualquier actividad económica supone la aplicación de recursos determinados a unos fines u objetivos concretos.

Si los recursos aplicados son considerados escasos, la aplicación de los mismos a una actividad dada implica el no poder realizar otras actividades alternativas que necesitarán, igualmente, dichos recursos y, en consecuencia, supone una elección entre alternativas excluyentes.

Esta utilización de factores o recursos escasos es la característica propia de las actividades económicas, de forma que podemos definir la actividad económica como aquella actividad realizada por un sujeto económico, caracterizada por la aplicación de unos medios o recursos escasos a la consecución de unos fines específicos, a través de distintos procesos de elección que tienen lugar en un entorno económico determinado.

Aunque el estudio de cualquier unidad económica sea cual sea su tipo de naturaleza, puede realizarse atendiendo a dos perspectivas:

- Análisis microeconómico: consiste en el estudio de cada unidad económica independientemente del resto de las que componen el sistema.
- Análisis macroeconómico: se basa en el estudio de las unidades económicas bajo una determinada problemática, sean límites territoriales, o sectoriales.

En el análisis de toda actividad económica vamos a diferenciar tres elementos:

- Los sujetos o unidades económicas que la realizan.
- Los fines perseguidos con dicha actividad.
- Los medios utilizados, factores o recursos escasos aplicados a la misma.

La justificación de la realización de una actividad económica por parte de un sujeto económico es el logro de unos fines específicos, de forma que el tipo de fines perseguidos determina las actividades a realizar, por ejemplo, si un individuo desarrolla una actividad económica cuando adquiere un bien o un servicio para satisfacer sus necesidades más inmediatas, al mismo tiempo puede desarrollar distintas actividades para lograrlo, por ejemplo, la fabricación o producción, la venta o ambas.



La característica básica que define la realización de una actividad es la exigencia de un proceso de toma de decisiones, así si el individuo como persona física quiere satisfacer sus necesidades personales básicas, tendrá que decidir cual satisfacer en primer lugar: comida o vestido.

Si actúa como empresario individual no sólo tendrá que decidir qué tipo de actividad realizar, sino que, además, habrá de decidir dentro de cada una entre las distintas alternativas de llevarlas a cabo: por ejemplo, que tipo de producción, en que cantidad, a qué mercado se destina, cómo financiarse, etc.

Una vez determinadas las unidades que actúan en el entorno económico así como su necesidad de información se delimita la información partiendo desde una perspectiva microeconómica que se centrara en las empresas, entendidas como entes de producción, que proporcionan productos o servicios al mercado en función de lo que éste demanda.

Sin embargo, el concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad: hablamos de trabajar en una empresa, de que vamos a la empresa, etc. Y por el contrario, es a la vez uno de los conceptos más difíciles por hallarse en plena evolución.

Siendo usado en una gran cantidad de leyes mercantiles, fiscales, del trabajo, etc., no existe en el mundo disposición alguna. No obstante, consideramos que el problema queda en gran parte en pie, por ello trataremos de ayudarnos para su análisis, usando una técnica de investigación:

1. ¿ Que elementos forman la empresa ?
2. ¿ Que es lo que da unidad a esos elementos ?
3. ¿Cuál es la causa que produce esa unidad, o sea el concepto de empresario?
4. ¿ Que fines persiguen la empresa y cada uno de los elementos que la forman ?

Por consiguiente se considera que la empresa se define como: la unidad económica que produce bienes y servicios para satisfacer necesidades que han sido cubiertas en el mercado.

1.1. - ELEMENTOS QUE FORMAN LA EMPRESA.

- Bienes materiales: ante todo integran la empresa sus edificios, las instalaciones, la maquinaria, los equipos, o sea, todos aquellos instrumentos o herramientas que complementan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria.
- Las materias primas: aquellas que han de salir transformadas en producto, materias auxiliares; aquellas que no forman parte del producto, son necesarias para la producción y los productos terminados.
- Hombres: son el elemento eminentemente activo en la empresa, existen ante todo obreros, supervisores, técnicos, altos ejecutivos y directores.



- Sistemas: son las relaciones estables en que deben coordinarse las diversas cosas, las diversas personas, o éstas con aquéllas, puede decirse que son los bienes inmateriales de la empresa, existen sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas y sistemas de organización y administración.

1.2. - LA UNIDAD EMPRESARIAL Y SUS DISTINTOS ASPECTOS.

- Aspecto económico: es indiscutiblemente el fundamental y primero. Destaca en este concepto que todas las máquinas, sistemas y personas tienen un fin común, que hace que se coordinen: producir determinados bienes, o bien ciertos servicios.
- Aspecto jurídico: Es fundamento de los aspectos jurídicos en la empresa, está formado ante todo por las disposiciones constitucionales que garantizan el derecho de propiedad y reglamentan su uso y sus limitaciones.
- Aspecto administrativo: es la que resulta de la gestión común: o sea el mando, concentrado en último término, sea en una persona (unidad real), o en una asamblea o grupo de personas (unidad ficta).
- Unidad sociológica: es la que resulta y exige la comunidad de vida, de interacción, de ideas y de interés que se realiza en la empresa.

1.3.- EL EMPRESARIO.

Si la esencia de la empresa se encuentra en la coordinación de capital y trabajo, y de las funciones técnicas que, completadas y coordinadas, logran la producción de bienes y servicios para el mercado, quien realice esta coordinación, será el empresario.

Los principales elementos que integran esa función empresarial son:

- Asunción de riesgos: es aquel que liga su suerte con la de la empresa.
- Creatividad o innovación: quien tiene la idea que hace surgir la empresa, quien tiene la idea de ampliarla.
- Decisiones fundamentales y finales: decide en forma inapelable, aquellas funciones y actividades de las que depende la vida de la empresa.

1.4.- LOS FINES DE LA EMPRESA.

- Su fin inmediato: es la producción de bienes y servicios para un mercado.
- Fines mediatos: analizar qué se busca con esa producción de bienes y servicios.

Sin embargo, dicho lo anterior, desde el punto de vista económico podemos definir a la empresa como “una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado”.



1.5.- LAS FUNCIONES DENTRO DE UNA EMPRESA

Las funciones que se analizan dentro de una empresa son: recursos humanos, administración financiera, operaciones, mercadotecnia, investigación y desarrollo, ya que cada una de estas funciones contribuye a lograr la excelencia de las organizaciones.

A dichas funciones, se les analiza bajo tres perspectivas;

- a) Efectividad actual: También se llevan a cabo las cosas actualmente.
- b) Flexibilidad: Se refiere a la capacidad de una compañía para adaptarse repentina y correctamente hacia cambios no previstos.
- c) Desarrollo: Relacionado con las estrategias a largo plazo que pueden aumentar la posibilidad de que la empresa alcance un rendimiento rentable en el futuro.

Las funciones que se analizan bajo las perspectivas mencionadas son:

1. Rendimiento financiero:
 - Utilidad por acción.
 - Política de dividendos.
 - Crecimiento de los activos.
 - Estructura del capital.
 - Planeación financiera.
2. Planeación estratégica:
 - Planeación de la estrategia empresarial.
 - Tasa de crecimiento de los mercados.
 - Tecnologías.
 - Nuevas especulaciones comerciales.
 - Sinergia.
3. Liderazgo empresarial:
 - Estructura empresarial.
 - La paradoja de centralización-descentralización.
 - Política.
 - Sucesión de ejecutivos.
 - Esfuerzo en el nivel más alto.



1.6.- CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

La empresa por su gran complejidad y estructura interna que prevalece en ella se consideran las siguientes características:

1. Persigue retribución por los bienes o servicios que presta.
2. Unidad jurídica.
3. Opera conforme a las leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud, entre otras).
4. Fijan objetivos.
5. Unidad económica.
6. La negociación es la base de su vida, compra y vende.
7. Integra y organiza recursos, propios y/o ajenos.
8. Se vale de la administración para operar en un sistema propio.
9. Corre riesgos.

Investiga el mejoramiento de sus productos, sus procesos y sus servicios.

1.6.1.- PROPÓSITOS DE LA EMPRESA.

La empresa privada es el principal elemento que impulsa el desarrollo de un país, tiene los siguientes propósitos;

- a) De inversión o económico-empresarial:
 - Retribuir el riesgo que corre el capital por sus accionistas.
 - Mantener el capital a valor presente:
 - Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas.
 - Reinvertir en el crecimiento de la empresa.
- b) De operación:
 - Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.



- Mantener sus procesos con mejora continua.
 - Pagar y desarrollar empresas proveedoras.
 - Pagar a los empleados los servicios prestados.

 - Investigar y desarrollar nueva tecnología.
 - Desarrollar habilidades de trabajo en su personal.
 - Crecimiento moral y técnico de sus empleados.
- c) Sociales:
- Satisfacer las necesidades de los consumidores en el mercado.
 - Sustituir importaciones y, en algunos casos, generar divisas y tecnología.
 - Proporcionar empleo.
 - Pagar impuestos.
 - Cubrir, mediante organismos públicos o privados, seguridad social.
 - Proteger la ecología.

El éxito de las empresas se debe a la correcta coordinación, aplicación y aprovechamiento de sus recursos. Se dice que los recursos de ésta son los:

- **Materiales:** son todos los bienes tangibles con que cuenta la empresa para poder ofrecer sus servicios.
- **Humanos:** es el número total de personal con el que cuenta la empresa y sus compañías.
- **Financieros:** son los recursos económicos y monetarios que se necesitan para su buen funcionamiento y desarrollo.
- **Técnicos:** la utilización y el desarrollo y creación de tecnología, para la generación de productos de la empresa.

1.7.- ANTECEDENTES.



La historia de la empresa, aunque en su más amplio sentido abarca todas las actividades de los hombres de negocios en el pasado, en cuanto a disciplina académica tal y como ha sido desarrollada por los historiadores tiene determinadas características distintivas.

Sin embargo, podemos mencionar que durante el siglo XVIII el instrumento más característico en cuanto a propósitos sociales es el club, todos los intereses, tradiciones o aspiraciones se expresaron en forma corporativa y la idea de que una u otra forma los hombres se habían convertido en seres ego centristas, avaros y antisociales, es la más singular de las leyes que han obscurecido la Revolución Industrial.

Las compañías no eran por lo general negocios individuales, sino más bien consorcios. Los socios de una compañía se encontraban en contacto frecuente.

Estas combinaciones alcanzaron su mayor auge en las industrias mineras y metalúrgicas. Las pequeñas unidades, productoras de mineral tenían menor poderío económico. En la industria del hierro los materiales provenían de fuentes abundantes y dispersas, y a los mineros no les era posible controlar el mercado.

No obstante desde principios del siglo XVIII los propietarios de los altos hornos tenían siempre la costumbre de fijar los precios tanto al carbón que compraban como al hierro que vendían. Ni una sola de las ramas de la industria semidoméstica con base en las fabricaciones metalúrgicas, dejaba de estar tocada de esta tendencia hacia la asociación.

1.7.1.- EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN EUROPA OCCIDENTAL.

En términos históricos, los pequeños talleres de producción artesanal basados en la estructura gremial, constituyen un eslabón fundamental en el surgimiento de las primeras empresas capitalistas en proceso de trabajo cimentados en la cooperación simple y en el ulterior desarrollo de establecimientos de menor tamaño, medianos y grandes. La cooperación capitalista simple se origina y crece en contraposición a las economías independientes de los pequeños artesanos y campesinos.

En estas incipientes empresas capitalistas, a diferencia de las unidades artesanales integradas por el maestro, unos cuantos oficiales y aprendices, se concentraba un número más o menos considerable de trabajadores asalariados de un mismo oficio que laboraban simultáneamente, ya sea en procesos de trabajo idénticos o diferentes, pero relacionados entre sí, sin cambiar, en los primeros tiempos de la cooperación capitalista simple, ni las herramientas ni los métodos de trabajo.

Las diferentes operaciones a efectuar no habían pasado a ser todavía especialidad de un tipo determinado de trabajadores, ya que eran cubiertas indistintamente por todos y cada uno de ellos. Una de las principales ventajas de estas empresas capitalistas, con relación a los talleres artesanales gremiales, fue la obtención de mayores niveles de productividad. La aplicación dentro de la empresa de la división del trabajo, a través de la incorporación de artesanos de especialidades y oficios heterogéneos, dio lugar a lo que se conoce como periodo manufacturero.



Aunque la técnica siguió siendo manual, en ese momento el proceso de trabajo se descomponía en una serie de tareas parciales, siendo cada una de ellas ejecutada por un trabajador o por un grupo distinto de trabajadores.

La palabra manufactura está formada por los términos latinos *manus* (mano) y *factus* (hecho, realizado). Históricamente la manufactura surge a partir de dos vías: a) la reunión de trabajadores que antes desempeñaban oficios diferentes, al convertirse éstos en simples operaciones parciales de un único proceso de trabajo, y b) la reunión de trabajadores del mismo oficio o de oficios análogos, entre la que se produce, inicialmente, una cooperación simple, que va evolucionando paulatinamente hasta que el trabajo se va distribuyendo por operaciones entre otros.

Un mismo trabajador ya no realizaba todas las operaciones sucesivas que se requerían para la elaboración de un producto dado, sino que sólo ejecutaba una o algunas de ellas, con la consecuente especialización y aumento extraordinario de su destreza para ello. Las demás operaciones se confiaban a distintos trabajadores o a grupos de trabajadores.

La manufactura, o sea, la cooperación basada en la división del trabajo como forma de producción capitalista, tuvo preponderancia en los países de Europa Occidental, aproximadamente desde mediados del siglo XVI hasta el último tercio del siglo XVIII, y uno de los rasgos de esta fase fue el surgimiento de establecimientos industriales de mayores dimensiones. El papel histórico que jugó la manufactura consistió en preparar las condiciones necesarias para el paso a la producción mecanizada.

El último tercio del siglo XVIII, con la aparición en Inglaterra de una serie de inventos, se inicia la revolución industrial, cuya base técnica y material fue la máquina, dando lugar a la sustitución del trabajo manual, al surgimiento de la industria mecanizada y al desenvolvimiento de un mayor número de unidades de producción de distintos tamaños, con características técnicas y de operación que conllevaron a una diferenciación más acentuada entre pequeñas, medianas y grandes plantas.

Con la utilización de las máquinas se opera una nueva revolución en los métodos de producción, mucho más profunda que en la fase anterior, cuyo significado fue un gran salto en el desarrollo de las fuerzas productivas y en la productividad del trabajo. Estas transformaciones se extendieron en el transcurso del siglo XIX al resto de los países más importantes de Europa y en Estados Unidos.

En Inglaterra culmina ésta en lo fundamental en los años treinta del XIX, con el desarrollo de la fabricación de máquinas, que fueron utilizadas cuando el sistema fabril ya había establecido su predominio sobre la producción artesanal y manufacturera.

En la época actual, el desenvolvimiento de la industria se relaciona con la creciente automatización de los procesos, de la informática, la introducción de los robots y de nuevas formas de organización del trabajo, lo cual ha abierto nuevas posibilidades para crecer, basadas en estos avances, micro, pequeñas y medianas empresas, altamente eficientes, en lugar de grandes unidades productivas.



1.8.2.- ORIGEN DEL INTERÉS POR LA PEQUEÑA INDUSTRIA

El entusiasmo por la micro y pequeña industria tiene sus antecedentes en una generalización del éxito de algunas empresas en los distritos industriales europeos durante los años setenta.

Ello coincidió con el ascenso de gobiernos conservadores en las principales potencias económicas que dieron un renovado impulso a la filosofía del mercado libre y descentralizado, colocando un desplazamiento de apoyos estratégicos de las grandes empresas hacia las pequeñas.

Hubo también casos de gobiernos socialistas y socialdemócratas en Francia, España e Italia que encontraron atractivo y útil impulsar un localismo progresista mediante cooperativas y pequeñas empresas.

En Estados Unidos hubo que ver la exigencia de reconversión de los proveedores de la industria militar y los intentos de emulación de los distritos industriales italianos.

En general predominó la idea de que la mayoría de los empleos eran creados por las pequeñas empresas y por tanto éstas debían ser impulsadas mediante programas, leyes y regulaciones.

1.8.3.- ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO

I. Periodo Prehispánico.

En el periodo prehispánico la actividad básica y más importante de su economía fue la agricultura. Sin embargo, se menciona la existencia entre los aztecas de diferentes tipos de artesanos con oficios especializados, como amantecas¹, orfebres, joyeros y lapidarios, escultores, sastres, pintores, alfareros, albañiles, talladores de madera, fabricantes de cuchillos y curtidores. Su producción se llevaba a cabo en pequeños talleres, tenía la categoría de mercancía y estaba destinada a satisfacer las necesidades de producción de la clase gobernante de Tenochtitlán y, además, era comercializada en regiones alejadas del sur del país y en Centroamérica.

II. La Colonia.

La estructura económica con que se estableció Nueva España es el resultado de dos corrientes que se manifiestan en la forma en que se realizaron las expediciones de descubrimiento y conquista y las costumbres de un pueblo que acababa de salir de una prolongada guerra de reconquista.

En el primer aspecto sale a flote el corte empresarial mercantilista con que se verificó toda la conquista. España no podía sufragar los gastos enormes que se necesitaban para costear dicha empresa y por eso los participantes no fueron sujetos pagados por la Corona, sino

¹ Elaboradores de mosaicos de plumas.



empresarios particulares que invertían sus armas y caballos y las cantidades que servían para los gastos.

Las expediciones estaban abiertas a todo aquel que fuera cristiano viejo y residente, con domicilio comprobado en España o en las Colonias, y que quisiera participar en ellas. Una vez integrada la hueste² se nombraba al capitán de la empresa, el cuál fungía como jefe militar de la expedición y como representante del rey. Todos los participantes tenían derecho al reparto de las ganancias, según su inversión, su persona y los méritos y servicios desempeñados en la expedición.

Los fines que se perseguían eran un tanto públicos como privados. Dentro de los primeros estaba el aumento de los dominios de la corona de Castilla, con la toma de posesión de la tierra en nombre del rey; religiosos con los que se cubría el compromiso de España para con la Santa Sede, que era la evangelización de los naturales; económicos públicos, consistentes en la participación real sobre las ganancias, lo cual implicaba el monto del 20 % de todo lo obtenido en cuanto a riqueza circulante y los militares, entre los que destacaba el aseguramiento de la tierra por medio de la conquista.

Dentro de los privados estaban fundamentalmente los económicos, derivados directamente de las ganancias provenientes de la riqueza circulante y posibilidad de obtener de la empresa otras prestaciones directas, una vez consumada la conquista, los objetivos inmediatos que se perseguían fueron los de descubrimiento, rescate – comercio por trueque -, salteo de indios (esclavización de naturales que se resistieran a los españoles). Y poblamiento.

Los españoles tuvieron sistemas administrativos eficaces durante la Colonia. Imitaron la organización de España, lo que generó graves complicaciones, ya que las costumbres de los pueblos y culturas americanos en muchos aspectos eran antagónicas con las peninsulares.

En el caso de la Nueva España se delegó el poder en un virrey. En 1524 se creó el Consejo Real de Indias, tribunal y máxima autoridad administrativa de las colonias, con sede en España. También se estableció el sistema de encomiendas, cuyo fin era catequizar y cristianizar a las grandes poblaciones, apoyándose para tal efecto en los frailes.

Sin embargo, los encomenderos vieron la Conquista como una empresa, ya que muchos de ellos se endeudaron en Europa y tuvieron patrocinio de terceros; por tanto, tuvieron que firmar convenios por regalías y derechos.

La misma corona les reconocía el real quinto (5%) de todo lo que conquistarán. Los encomenderos sujetaron su labor a operaciones mercantiles como el traspaso, las permutas, los endosos e incluso en herencia los derechos adquiridos sobre indígenas como si fueran objetos. El Papa Alejandro VI emitió la bula³ que lleva su nombre, la cual obligaba a los encomenderos y a cualquier otro que adquiría derechos sobre los indígenas y las tierras a

² Conjunto de partidarios o secuaces, ejército.

³ Medalla de oro que en Roma llevaban al cuello los hijos de familias nobles, también se dice de la Bula de la Santa Cruzada, a la que concedían indulgencia a las que iban a la Cruzada o ayudaban a los gastos en ella. Hoy conceden estas indulgencias en España a los fieles que contribuyen con determinada limosna a las atenciones del culto divino.



pagar el diezmo (10%) de todos sus productos, que debía aplicarse a la construcción de templos.

En la época virreinal la actividad productiva de mayor relevancia fue la minería, la cual a partir de mediados del siglo XVI se convirtió en la fuente principal de financiamiento del excedente colonial que se enviaba a España. En la industria de la transformación las dos formas más sobresalientes de organización económica fueron el pequeño taller artesanal y el obraje⁴.

El taller artesanal estaba representado fundamentalmente por dos tipos de artesanías; el practicado por indígenas en reducidos talleres, frecuentemente familiares, y usualmente localizados en pueblos indios, cuya existencia se debía a normas de excepción y el taller urbano donde participaban peninsulares, criollos y mestizos organizados bajo el régimen gremial durante casi todo el periodo colonial. El obraje corresponde a primitivas factorías de las cuales, al desarrollarse, habría de surgir el trabajo asalariado y la etapa manufacturera que desplazaría a los gremios.

Con el crecimiento de las ciudades, y la necesidad de cubrir la demanda de ciertos productos, se empiezan a formar artesanos de diversos oficios, tanto peninsulares como naturales, los cuales al multiplicarse dieron origen a los gremios, asociaciones o uniones de artesanos según el oficio que ejercían.

Los gremios estaban basados en una férrea jerarquía conformada por maestros, oficiales y aprendices. Los maestros eran pequeños propietarios poseedores de los instrumentos de producción y de la materia prima. Los aprendices eran aspirantes a los privilegios gremiales, que ingresaban a los talleres bajo la custodia de los maestros para aprender al oficio, recibiendo a cambio una remuneración. Los oficiales eran asalariados que habían cumplido ya su aprendizaje, pero no obtenían aun el grado de maestros.

Desde el punto de vista económico, los gremios fueron organizaciones con un carácter precapitalista, con serias limitaciones que impedían su desarrollo, y que fueron debilitándose a lo largo de la Colonia a la vez que fue cobrando importancia el obraje.

Al lado de los talleres organizados gremialmente surgieron los talleres denominados obrajes, dedicados fundamentalmente a la producción textil. Los obrajes, según la condición de los trabajadores que empleaban se dividían en dos clases; abiertos y cerrados.

Los obrajes abiertos eran aquellos que empleaban operarios libres y remunerados y a cuyo interior tenía acceso el público, pues estaban abiertos a la vista. A esta clase, conforme a las Leyes Indias, debían pertenecer los obrajes que ocupaban trabajadores indígenas.

Los obrajes cerrados eran aquellos que no tenían comunicación exterior libre, pues empleaban reos condenados a trabajos forzados en obrajes, esclavos o personas "libres" que habían enajenado su libertad por deudas durante el tiempo necesario para saldarlas.

⁴ Manufactura, taller, sitio donde se labran ciertos materiales.



Aunque los obrajes no fueron prohibidos, nunca gozaron de la protección estatal, ya que sobre ellos pesaban restricciones que dificultaban su ampliación y crecimiento. La principal ventaja del obraje sobre el taller artesanal fue la división del trabajo. Aunque se utilizaba la fuerza motriz del agua y algunas máquinas, por lo general dominaba la técnica manual.

En esta etapa con la aparición y desarrollo de establecimientos de mayores dimensiones principia el proceso de conformación de un aparato industrial integrado por unidades de una más amplia diversidad de tamaños, desde pequeños talleres gremiales y manufactureros hasta fábricas que ocupaban 3, 000 o más trabajadores, como en el caso de empresas pertenecientes a las industrias del tabaco y textil.

III. México Independiente.

A pesar de tratarse de una fase en el que el estancamiento y la contracción fueron lo común por las luchas internas, guerras contra la inversión extranjera, la política fiscal y proteccionista, etc. , se obtuvieron algunos logros en el sector industrial.

En la producción azucarera las grandes empresas lograron subsistir atendiendo únicamente el mercado nacional; por su parte las fabricas más pequeñas se dedicaron principalmente a la elaboración de piloncillo y miel.

La del tabaco permaneció sin registrar progresos de importancia, la textil fue la que alcanzó avances de mayor significación estimulada principalmente por la política gubernamental, en materia de tecnología contaba con maquinaria moderna y personal calificado.

En las postrimerías del periodo virreinal, los gremios artesanales perdieron sus privilegios, en 1813, mediante decreto, se establece que todos los españoles y extranjeros podían establecer libremente las fábricas y oficios de cualquier naturaleza sin necesidad de licencia o de ingresar en un gremio.

Sin embargo, el siglo XIX se caracterizó por la inestabilidad administrativa de los gobiernos, ya que entre centralistas y republicanos se arrebataban el poder. No había un proyecto nacional claro y las principales corrientes ideológicas se debatían constantemente para imponer su proyecto nacional.

Lucas Aláman⁵ fue el ideólogo e impulsor de las actividades industriales en México. A él se debe tanto la creación del Banco de Avío como de las primeras industrias textiles en Orizaba. Constituyó la Compañía Unida de Minas para explotar yacimientos mineros en Pachuca y Durango, a pesar de su simpatía y compromiso con los capitales norteamericanos e ingleses se opuso a la colonización de Texas y otros territorios, también fundo escuelas para el mejoramiento de la agricultura.

⁵ Lucas Alaman y Escalada, nació en 1792 en la Ciudad de Guanajuato. Su actuación diplomática fue de gran importancia: se iniciaron las relaciones con la mayoría de las potencias europeas que culminaron en Tratados de Amistad y Comercio; fue un entusiasta promotor de la Unidad Latinoamericana y un opositor de la política expansionista estadounidense. Una vez promulgada la Constitución de 1824 y establecida la primera Republica Federal, Lucas Alaman se ocupó del Ministerio de Relaciones Interiores y Exteriores, de nero a septiembre de 1825, cuya principal tarea consistió en tratar de obtener el reconocimiento de nuestra Independencia de parte de la Santa Sede y de la Corona Española. Murio en la Ciudad de México en 1853.



Por otra parte, Esteban de Antuñano⁶ fue un industrial poblano; en su estado natal impulsó la actividad textil y fue uno de los pensadores que posibilitaron la organización de la hacienda pública.

IV. El Porfiriato

Durante estos años del porfiriato se hicieron importantes cambios que influyeron significativamente sobre el desenvolvimiento del sector industrial. Entre ellos pueden citarse la expansión de los mercados internos, la monetarización creciente de las transacciones, la ampliación de las vías de comunicación y medios de transporte que unieron mercados regionales antes dispersos, la aplicación de la maquina de vapor como fuente de energía, el inicio y expansión de la generación y uso de electricidad, el empleo de petróleo como combustible y el establecimiento de incipientes estímulos fiscales a la industria.

Durante la dictadura de Porfirio Díaz se produjo un importante impulso a la industrialización de nuestro país. Se introdujo el ferrocarril, la electricidad, el teléfono y muchas fábricas de capital extranjero. Predominó un liberalismo económico muy severo que permitió los abusos relatados por la historia de la época, causa, entre otras cosas, de la Revolución Mexicana.

V. La Revolución Industrial en México.

Como consecuencia de la lucha armada iniciada en 1910 surge la nueva Constitución, la cual establece las nuevas estructuras de relaciones laborales, y da origen al sindicalismo mexicano. En 1938, al expropiarse las compañías petroleras de capital extranjero, nuestro país adquiere su independencia económica. En aquel momento concurren diversos hechos que impulsaron la industrialización del país;

- La expropiación petrolera.
- La llegada de intelectuales españoles exiliados.
- La Segunda Guerra Mundial.

Estos factores contribuyeron a formar lo que históricamente se ha dado en llamar “La Revolución Industrial Mexicana”, citada en la Ciudad de México y Monterrey.

Además, ante la suspensión de importaciones provenientes de los países beligerantes, surgen en nuestro país numerosas empresas para abastecer el mercado interno de aquellos productos que antes se importaban. Este fenómeno de crecimiento produjo efectos similares a los de Europa, como la creación de una clase proletaria desposeída y condiciones de vida vergonzosas en cinturones de miseria que no hemos podido abatir y que plantean un gran reto administrador joven.

⁶ Esteban de Antuñano economista industrial y benefactor, nacido en Veracruz y educado en España. Radicado en Puebla en 1811 en plena guerra de independencia instaló una fábrica de hilados y tejidos. Prestó servicios militares a la República alcanzando el grado de Coronel. El Congreso del Estado de Puebla lo declaró “Inlustre fundador de la industria fabril y benemérito del Estado” por decreto de 1847, ese mismo año falleció en la Ciudad de Puebla.



1.9.- IMPORTANTE DINAMISMO DE LA EMPRESA MEDIANA Y GRANDE EN EL PERIODO POSCRISIS.

El desarrollo industrial alcanzado en el periodo poscrisis (empezó el 20 de diciembre de 1994) reveló un alto dinamismo de la gran empresa cuyo número de establecimiento aumento en 37.2 % equivalente a 849 empresas entre 1995 y el primer semestre de 1998, lo que la colocó en el estrato industrial más dinámico.

La instalación de establecimientos industriales está proliferando en la región norte del país, siendo la industrial mediana la que mayor auge presenta en el segmento de maquiladoras de exportación

El número de empresas medianas creció a una tasa de 23.3 % en promedio lo que significó una apertura de 710 nuevos establecimientos de tamaño mediano.

La creación de empresas de menor tamaño, como la micro y pequeña estuvo apoyada por una reconversión del mercado, que favoreció la presencia de aquellas empresas dedicadas al mercado interno, permitiendo así la instalación de 8,915 empresas cuyo crecimiento fue de 8.1 % en promedio durante los tres últimos años.

A continuación en el siguiente cuadro se muestran los datos del número de establecimientos correspondientes entre 1995 y primer semestre de 2002.

Tamaño de la Empresa	Número de Empresa	% del Total	Número de Empleados	% del Total
Micro y Pequeña	118,000	94.5	1,100,000	27.0
Mediana	3,760	3.0	589,000	15.0
Grande	3,134	2.5	2,300,000	58.0
Totales	124,894	100	3,989,000	100

Fuente: El Financiero (análisis económico, p.3º octubre 2002)

De acuerdo con una investigación del área de análisis basada en información de la SECOFI, estadísticas de NAFIN y del grupo financiero BANCOMER, señala que alta concentración industrial seguirá siendo la característica de las empresas en México, debido a que la actual política industrial favoreció la expansión de grandes empresas y frenó la instauración de empresas con capacidad para desempeñarse como proveedores de insumos productivos.

1.10.- IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La industrialización de México se ha caracterizado por un incremento en sus actividades manufactureras, sin embargo no lo que realmente se espera. Se ha avanzado en materia de producción, inversión, empleo y productividad. Sin embargo, los avances se han visto más limitados debido a las deficiencias estructurales del aparato industrial.



Bajo este contexto la pequeña industria juega un papel predominante al constituirse como la base del aparato productivo nacional, ya que se ha demostrado que estas empresas han hecho frente de una manera más efectiva a las situaciones de la economía, gracias a que son más flexibles en cuanto a su operación, dada su estructura tanto administrativa como operativa más reducida y con una capacidad de adaptación más notoria.

Otro factor que coloca este sector industrial en un lugar importante, es el hecho de ser consecuentemente generador de gran cantidad de empleos a la amplia gama de actividad económica que contempla.

Así pues, la importancia de estas empresas deriva de su gran capacidad para observar la fuerza de trabajo y desarrollar vocaciones empresariales, por que su capacidad es nacional y tiene gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado. Otra característica, es la similitud de problemas que enfrentan: por ello es necesario para su fomento, no actuar de manera individual, sino diseñar un instrumento de carácter colectivo para que mediante su organización se pueda resolver los problemas que les son comunes.

Aproximadamente el 96 % de las empresas del país son micro, pequeñas y medianas, constituyendo la base industrial en México, toda vez que;

Proporciona más de la mitad de todos los empleos del país, y esta cifra se ve incrementada por la automatización de las grandes empresas y la reducción en sus nóminas de pago.

Históricamente la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, está ha sido una gran oportunidad para que los grupos con desventaja económica puedan iniciarse y consolidarse por sus propios méritos, la importancia económica de la pequeña industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido que representan, por las materias primas que consumen, por la formación del capital fijo, por los empleos que generan y por la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

La pequeña industria tiene una fuerte importancia social pues al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye por una parte a incrementar un rango social distinto a este sector de desocupados o semidesocupados debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria, a través de sus salarios y por los bienes que adquieren con él; por otro lado contribuyen a crear y capacitar la mano de obra que por la estructura educacional característica de los países en vías de desarrollo, no habría encontrado los elementos para capacitación.

La pequeña industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo distributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra forma permanecerían ociosos.

Se considera que la pequeña empresa es importante por su contribución a la creación de puestos de trabajo y especialmente en la ocupación de la mano de obra menos calificada;



por sus funciones de complementariedad de las grandes empresas, por consumir materias primas y atender a mercados locales.

También se considera que la importancia de la pequeña empresa no se termina en el plano económico, sino que desempeña un importante papel en el plano político, pues de la descentralización económica es condición necesaria, aunque no suficiente para la descentralización del poder político. En la esfera social es significativa la contribución de las pequeñas empresas, no sólo por su actuación local, aun en las áreas más distantes sino por sus dirigentes en su gran mayoría se integran en todos los movimientos de la colectividad participando en las asociaciones, clubes de servicios recreativos o culturales e incluso en la política local.

Se considera que las pequeñas empresas son además el embrión de las grandes empresas y verdaderas escuelas de formación y entrenamiento de mano de obra.

En el marco de la internacionalización de la economía, resulta indispensable la creación y consolidación de una cultura de calidad total en las industrias micro, pequeña y mediana, que implique el fomento y fortalecimiento de ciertos valores en el trabajo cotidiano de todos sus integrantes, en los cuales se incluyan: la precisión en sus actividades, el mejoramiento continuo de sus procesos, información oportuna y renovada en un compromiso compartido por lograr siempre una adecuada satisfacción de las necesidades de sus empleados y clientes.

Esto es posible lograrlo mediante la implantación y mantenimiento de un sistema eficaz de aseguramiento de la calidad ISO-9000, diseñado para satisfacer a este tipo de empresas. Por lo tanto para enfrentar el proceso de cambio orientado hacia la cultura empresarial, se debe crear un ambiente propicio que permita apoyar la modernización de la actividad productiva de las industrias micro, pequeña y mediana, por medio de la comunidad empresarial y de sus organizaciones gremiales, en estrecha colaboración con las dependencias y entidades gubernamentales responsables de fomentar a este tipo de empresas.

Dentro del grupo de apoyos que son necesarios para la modernización y desarrollo de las industrias micro, pequeña y mediana, el crédito representa un instrumento esencial para el fomento de sus actividades. Por tal razón es necesario que la banca de desarrollo conjuntamente con los intermediarios financieros canalice el financiamiento adecuado y en condiciones favorables para impulsar vigorosamente su actividad productiva y exportadora.

Con el apoyo financiero se les permitirá fortalecer su crecimiento económico, y al mismo tiempo, para que de este modo alcancen mayores niveles de eficiencia y productividad. Se debe entonces alentar la utilización y desarrollo tecnológico.

Al impulsar programas de capacitación para empresarios, empleados y trabajadores; promover la participación de las industrias micro, pequeña y mediana en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y externo; Seguimiento en las medidas de descentralización, desregulación, desconcentración y simplificación administrativa; y, si se desarrollan programas de apoyo a las micro, pequeña y mediana empresas se estaría creando paulatinamente el interés por promover una cultura



de la calidad total orientada a elaborar y proporcionar consistentemente mejores productos y servicios, permitiéndoles una mayor competitividad dentro y fuera de nuestras fronteras.

De esta manera la creación y el financiamiento de empresas micro, pequeña y mediana fortalecen en cierto modo la economía de una localidad (municipal, estatal o federal). Las micros, pequeñas y medianas empresas (MPyME's) componen una parte significativa del total de las empresas y poseen fortalezas que pueden aportar a la economía real. Las primeras son flexibilidad productiva, alta generación de empleo, adaptación a cambios del mercado y capacidad de reconversión de estrategias y estructura empresarial. Las debilidades incluyen escasa capitalización, difícil acceso a los mercados de capitales, alta percepción de riesgo por parte de la banca, fragilidad administrativa, escaso poder de negociación y altos costos de transacción.

La política de apoyo a la pequeña empresa es la generación de empleo y que las políticas financieras y de promoción de su internacionalización apoyan la consecución de ese objetivo.

Sin embargo en condiciones de mercado se da una segmentación del crédito que tiende a excluir los proyectos de las MPyME's precisamente por que aparecen mas riesgosos que otros, por su insuficiencia de garantías y capital y por su fragilidad administrativa.

De modo que el funcionamiento esperado del mercado tras la reforma financiera, mayor-ahorro mayor-inversión mejor asignación de recursos, no necesariamente permite la ocurrencia de externalidades positivas.

La complementación financiera consiste en la movilización de ahorros hacia el financiamiento de proyectos estables, la provisión de recursos de largo plazo, la promoción del acceso al sistema financiero de la pequeña empresa y el subsidio del costo de transacción en el financiamiento de las MPyME's.

La creación de instrumentos de largo plazo, de bajos rendimientos y costo, los programas de capitalización, las sociedades de garantía y los modelos de bajo costo de transacción, como el micro crédito, son ejemplos de acciones de complementación.

Sin embargo, la puesta en marcha de estas acciones es costosa y la disponibilidad de recursos públicos suficiente en un Estado adelgazante, lo que hace necesario encontrar medios de cooperación entre los sectores interesados en el desarrollo de las pequeñas empresas.

En los albores de la humanidad, la vida era mucho mas sencilla que en la actualidad. Cada familia vivía de su economía domestica y tenía que obtener sus alimentos, hacer su ropa y calzado, elaborar sus instrumentos de trabajo; construir su casa; en una palabra, tenía que ser autosuficiente en la satisfacción de sus necesidades. Para ello tenía que trabajar una larga jornada.

Ante esta difícil situación cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente según sus habilidades, así había quienes se dedicaban a la cacería, otros a la pesca, algunos a



recolectar frutos , al cultivo de la tierra, fabricación de diversos objetos, etc., ofreciendo así lo que les sobraba para adquirir todas aquellas carencias.

De ahí empezó a surgir la división del trabajo y la especialización, el intercambio comercial, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Cuando surge la revolución industrial, el mundo cambio por completo y aparecieron inventos de todos tipos , hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicios que caracterizan al mundo moderno.

En cada momento los administradores financieros, economistas y en general todas aquellas personas que se buscan obtener mejores resultados en la operación de empresas se preocupan por idear nuevas técnicas, que conduzcan a la obtención de mayor rendimiento, eficiencia, calidad, y por supuesto, mayores utilidades; pero por lo general tales técnicas están dirigidas hacia empresas medianas y grandes lo cual origina que no se preste la debida atención a las pequeñas empresas.

Todo esto ocurre ya que no se considera el hecho de que toda gran empresa alguna vez fue pequeña y también por que se subestima o desconoce la ayuda que la pequeña empresa proporciona a la sociedad, señalada en muchas formas en las estadísticas.

Desgraciadamente , en cada instantes e inician en todas partes del país, cientos de que pequeños negocios luchan en la difícil prueba de su iniciación y subsistencia, y muchos sucumben debido a la multitud de problemas con que se encuentran así como la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La micro, pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la manifestación de la sociedad , a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección.

Ellas todo lo investigan, planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos. Por tanto las tareas directivas son cada vez más complejas y al mismo tiempo de gran trascendencia social, puesto que sus efectos se transmiten y multiplican en cadena en cualquier actividad de los pueblos.

Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en conjunto es realmente grande, no sólo en cifras, sino por su contribución a la economía.

La importancia colectiva que tiene la pequeña y mediana empresa en nuestro país, la podemos demostrar con las siguientes graficas.



En la industria:



En el comercio:



y en los servicios:



Más del 97 % de todas las empresas del país son micros, pequeñas y medianas con relación al ámbito empresarial. La pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago, tan necesarias para la economía balanceada.

Las grandes empresas acapararon el 60 % de todas las actividades comerciales, pero el 40 % que restante corresponde a la micro, pequeña y mediana empresa tiene una importancia mayor a su porcentaje, lo cual ha sido reconocida aun por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.



Históricamente la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, podemos decir que este tipo de empresas han sido de gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por mérito propios. Igualmente hay que anotar que la micro, pequeña y mediana empresa ofrece la opción básica para continuar con la expansión económica del país, la micro, pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por todo lo anterior, la micro, pequeña y mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

En México existen actualmente (1999) 2, 726, 366 empresas que participan en el sector productivo las cuales son de diversas magnitudes.

A continuación se muestra la distribución de empresas por tamaño. Como se puede observar en el país existen 2, 726, 366 empresas, de las cuales 2,718 ,651 pertenecen a la empresa: Micro, Pequeña y Mediana que en conjunto representa el 99.7 %.

De estos segmentos 2,605,849 son microempresas, 87,285 son pequeñas empresas mientras que 25,517 son medianas y 7,715 son grandes empresas.

1.11.1.- IMPACTO ECONOMICO

La pequeña industria surgida antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como; el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc.

Así se formo no solo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, si no también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyo la revolución industrial y con ello la tecnología que hoy desarrollan las grandes empresas.

En nuestro país en el periodo de vida independiente, el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos , muebles de madera, productos químicos, etc.

Antes de 191° surgieron las fundidoras de fierro y acero en Monterrey , la industria del cemento, del jabón y otras empresas que en ésta época se consideraban como grandes; sin embargo, antes de que éstas ya existía la incipiente industria y l artesanía cacera, utilitaria y de ornato.

Después de la revolución mexicana, al crecer el mercado interno aparecieron mas industrias grandes, medianas y pequeñas, pero mayormente es la pequeña y mediana industria.



Ya en el año de 1930, según datos elaborados por el FOGAIN¹, respecto a centros industriales la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos representaba el 12 % del total de la industria de la transformación, en tanto que el 86 % correspondía a talleres y artesanías.

En 1950, la pequeña y mediana industria representaba 25 % , en tanto que talleres y artesanías sufría una reducción ha 71.9 %.

En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8 % y los talleres y artesanías 51.9 %.

En 1960 la industria mediana y pequeña representó el 56.7 % y los talleres y artesanías el 42.8 %.

Para 1965 la misma pequeña y mediana industria ascendió a 56.8 %, en tanto que la industria menos que la pequeña descendió a 41.8 %.

El censo industrial de 1971 reportó un total de 18,740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales 64.4 % son industriales medianas y pequeñas, el 34.92 % talleres y artesanías y el sólo el 0.44 % equivalen a 533 industriales con capital contable mayor de 25 millones de pesos.

Analizando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles podemos concluir lo siguiente:

- La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes. Es decir, al crecer el producto nacional bruto, crecen los elementos que lo componen, entre el sector industrial.
- El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual los niveles de industria se trasladan de los sectores artesanales o de incipiente industria, a los de pequeña industria y finalmente la gran industria; es decir, lo que en el año de 1930 era la industria artesanal o incipiente, dejó de serlo para convertirse después en pequeña y mediana industria, y lo que era mediana industria se convirtió en grandes empresas.

La importancia de la micro, pequeña y mediana industria, no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por:

1. Capital invertido que representan;
2. Valor de su producción;
3. Materias primas que consumen;
4. Formación de capital fijo;
5. Empleos que generan y

¹ Fondo de Garantía y Fomento a la Industria micro, mediana y pequeña empresa



6. Capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

1.11.2.- IMPORTANCIA SOCIAL

La importancia de la micro, pequeña y mediana industria, no importando el grado de industrialización. No sólo es de carácter económico sino también de orden social.

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye, por una parte a incrementar a un rango social distinto a este sector de desocupados a semiocupados, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria a través de sus salarios y por los bienes que adquieren con él.

Por otro lado, contribuye a crear y capacitar la mano de obra, de otra manera que la estructura educacional, características de los países en vías de desarrollo, no habría encontrado los elementos para capacitación.

Asimismo, en una nación en proceso de constante cambio que busca una estructura industrial más compleja pero que aun no ha logrado desarrollar la capacidad administrativa, a niveles con que cuentan países desarrollados; la pequeña y mediana industria se conforma en la escuela empírica (práctica).

En ella se realiza la formación directiva que requiere forzosamente un país para mejorar sus sistemas administrativo-productivo para una sólida y pujante industria.

Actualmente se considera que un especialista estará mejor preparado si completa su educación superior prestando un servicio social, precisamente en el sector industrial, el comercio o el gobierno, el agro, etc.

La micro, pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala.

De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra manera permanecerán ociosos.

1.11.3.- INTERRELACIONES ENTRE PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.

Recaltar la importancia de las pequeñas y medianas empresas no significa subestimar las aportaciones de las grandes; sin embargo, ocupan sus puestos respectivos y son interdependientes.

Las pequeñas y medianas empresas realizan como mínimo tres funciones fundamentales para las grandes empresas y son:

1. Facilitar la concentración en las zonas de mayor rendimiento.
2. Servir de ensayo y preparación de futuras grandes empresas.
3. Compensar las limitaciones inherentes a las grandes empresas.



Las grandes empresas alcanzan su máxima eficiencia en las industrias antiguamente establecidas para las existen muchos mercados de productos de bajo costo por unidad, o bien, allí donde una considerable experiencia ha conseguido desarrollar la tecnología y mecanización hasta un grado de eficiencia, pero requiriendo enormes inversiones de capital.

Donde la normalización y simplificación son deseables y aceptables donde sea preferible la concentración de la función y por su puesto para los monopolios naturales.

En todos estos casos es esencial la existencia de numerosas pequeñas empresas que permitan que unas pocas grandes empresas se concentren allí donde sus esfuerzos sean más eficaces.

Las pequeñas empresas satélites tiene su función propia en cuatro aspectos básicos:

1. Como suministradoras de materiales y piezas (subcontratistas).
2. Como agencias de servicio para la gran empresa
3. Como agentes o distribuidoras.
4. Como clientes que usan, más que distribuir productos de la gran empresa.

Las pequeñas y medianas empresas forman el eslabón entre las gigantescas fábricas y los últimos mercados para los productos de éstos y con frecuencia son las mismas pequeñas empresas las que forman parte de dichos mercados.

En muchos casos no sería remunerador para las grandes empresas establecer unidades de distribución. Tan bien situadas como las que la mediana y pequeña empresa pueden proporcionar. Por otra parte, en muchos ramos, el mercado no es suficientemente grande para atraer a las grandes empresa o hay en dicho mercado demasiada diversidad.

Casi todas las empresas de hoy comenzaron en pequeña escala, son embargo hasta la producción en masa, industrias pesadas y comunicaciones es el echo de mas de cincuenta años de progreso han dado como resultado la complicada maquinaria y tecnología de hoy con la cual , los principiantes en escala quedan virtualmente excluidos de estas esferas de actividad, que han llegado a ser representativas de las grandes empresas.

No obstante, el pequeño y mediano empresario independiente, es aún importante para promover alguna innovación y demostrar valor en pequeña escala hasta llegar a la etapa de transición.

En esta fase la pequeña empresa adopta las técnicas de trabajo en gran escala si puede obtener el suficiente capital o bien se vende a una de las grandes empresas capaces de financiar su adquisición.

Este último ha ocurrido con frecuencia y ha sido interpretado como un intento de las grandes empresas para absorber a todos sus pequeños competidores.



Las principales razones son que el sistema tributario virtualmente impide a la pequeña empresa que acumule fondos para una gran expansión y para el aumento de inversiones que la expansión requiere.

1.12.- CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Existen una serie de características que son comunes a este tipo de empresas. A continuación se citan algunas de las mas generalizadas características y son:

1. Poca o ninguna especialización en la administración.

Esencialmente, la dirección en ocasiones en la mediana empresa se encuentra a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren peligro.

2. Falta de acceso al capital.

Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la pequeña empresa debido a dos causas principales:

- La ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan; y la
- La falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

3. Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa.

La facilidad con que el director está en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto muy positivo ya que facilita a la comunicación.

4. Posición poco dominante en el mercado de consumo.

Dada su magnitud, la pequeña y mediana empresa considera individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercutan en forma importante en el mercado.

5. Intima relación con la comunidad local.

Debido a sus escasos recursos en todos aspectos, sobre todo la pequeña empresa, se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etc.



1.13.- OBJETIVOS DE LAS MPYME'S.

Desde hace algún tiempo nuestro país se encuentra inmerso en medio de un esfuerzo continuo para fijar los principios de una estructura económica, cuyo proceso sea activo constante y hacia arriba, por lo cual se dice que es hora de formar estructuras de tal manera que los frutos obtenidos de ese proceso sirvan para apartar de la marginación y pobreza a los mexicanos, cuya función social hasta hoy ha sido la de contribuyentes mas que la de receptores.

Hace falta ahondar en la concientización y cumplimiento de uno de los factores del cambio siendo este el empresario de la industria pequeña; no obstante hay empresas que están conscientes del desafío nacional, por lo que los demás deben tomar el ejemplo para conformar el aporte de la pequeña empresa al prototipo del país al que deseamos llegar.

En una organización los objetivos son de primordial importancia por lo que es necesario fijarlos de una manera concreta.

Los objetivos que persigue la pequeña empresa son:

1. El producir mas ya sea bienes y/o servicios competitivos en calidad y precio.
2. El lograr ser eficaces y eficientes.
3. La participación en el desarrollo regional.
4. La generación de fuentes de empleo, así como el impulsor a mayores y mejores niveles de calificación de la fuerza de trabajo.
5. El promover el ahorro interno del país.
6. La contribución a la independencia económica y social del país.
7. Poder servir como auxiliar o apoyo a las grandes empresas.

En base a estos objetivos, la empresa tiene que buscar la mejor posibilidad de realizarlos, si no es en su totalidad tratando de obtener la mayoría de ellos, ya que en algunas ocasiones, el medio ambiente que impera alrededor de éstas las frena para no poder obtener el máximo de objetivos que se planea alcanzar.

1.14.- ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS MEXICANAS.

La estructura de las empresas mexicanas en nuestro país independientemente de la rama industrial a la que pertenezcan es la siguiente;

- a) *Empresas AAA*, cotizadas en bolsa, con acceso a los mercados internacionales de capitales, con ingresos en divisas originados por exportaciones y con socios extranjeros, ya sean institucionales o estratégicos.
- b) *Empresas Grandes Cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores*, con acceso al financiamiento de la banca comercial extranjera en dólares, que creen en la viabilidad del país y que han invertido para incrementar su capacidad de producción, con el fin de hacer frente a los retos de los mercados internacionales.



- c) *Empresas Medianas y Pequeñas* que con la apertura económica han incrementado sus ventas y que como consecuencia sus necesidades de financiamiento deben ser satisfechas ya sea por la banca de desarrollo o por la banca comercial.

Debe tenerse en cuenta que la apertura económica de nuestro país creó un libre acceso de materias primas y productos intermedios que tuvieron como objetivo abaratar los procesos productivos y reducir la inflación, sin embargo, la crisis y la escasez de dólares han reducido la capacidad productiva de nuestras plantas industriales y ha obligado a reconvertir algunos procesos industriales al uso de materias primas para abastecer la demanda a través de la sustitución de importaciones, proceso que ha sido lento y aún no ha tenido los resultados esperados.

Sin embargo se ha enfrentado la crisis en la forma más ortodoxa de la teoría económica, reduciendo el circulante y el consumo, lo cual ha originado un alto desempleo y una caída en la capacidad de compra de la población, lo que, finalmente ha provocado una desaceleración en la planta productiva, causada por la contracción del mercado doméstico, teniendo como salida natural los mercados de exportación.

Finalmente, el proceso de apertura comercial originó un uso indiscriminado del crédito a las personas, lo cual crea un problema de endeudamiento por encima de la capacidad de pago de los individuos, lo cual se agravó con los procesos de reestructuración a tasas indizadas, en tanto que los salarios se mueven a tasa nominal.

Por lo que respecta a los bancos, su problemática se puede reducir al problema de capitalización, originado por el aumento en la cartera vencida, lo cual ha incrementado en forma alarmante la creación de reservas preventivas, limitando su capacidad de participar en nuevos créditos que coadyuvan a la recuperación.

Sin embargo, el problema se agrava por la situación financiera de la mayoría de las empresas, que enfrentan problemas de liquidez originado por la contracción del mercado y combinado con un problema de estructura financiera, lo que origina que dejen de ser sujetos de crédito y que los bancos no cumplan con esta función en la magnitud y la necesidad que requiere el país.

Como consecuencia del esquema que existe en la economía hasta este momento, no existe una forma real y efectiva que resuelva el problema del crédito y el movimiento del aparato productivo.

Por lo tanto será necesario analizar cuales serán los pasos que debe seguir la reactivación económica para que se reestablezca la opción del crédito para las empresas mexicanas.

Evidentemente, la aceptación que pueden tener ciertos apoyos integrales que se ofrecen a las MPyME's, sobre todo aquellos relacionados con la asistencia técnica, la capacitación y la asesoría, está muy relacionada con el nivel cultural y de preparación profesional del empresario;



- En el estrato de los micro empresarios existe un muy buen bajo nivel de escolaridad.
- La administración de las empresas esta en manos de los dueños en un muy alto porcentaje; esto no sería malo si los dueños tuvieran un nivel mas alto de escolaridad.
- El tipo de organización es mas bien informal, pues son empresas mayoritariamente familiares y que no fácilmente aceptan la ingerencia de profesionistas expertos en técnicas administrativas, pues esta injerencia la asocian con un gasto mayor cuando apenas sacan para pagar nominas, materias primas e IMSS.
- Altos índices de rotación y de ausentismo del personal, lo que se traduce en mayores costos al no sacarle provecho a la curva de aprendizaje que todo trabajador tiene.
- Actitudes poco favorables de los empresarios hacia la capacitación de su personal, al considerarla como un gasto mas y no como una inversión.

Aunado a lo anterior se puede decir que la mayoría de las micros, pequeñas y medianas empresas tienen:

- Poco o nulo conocimiento y experiencia en comercio internacional.
- Restringida aplicación de la administración financiera (políticas y sistemas contables inadecuados, activos no reexpresados correctamente, carencia de sistemas modernos de información administrativa-financiera para la toma de decisiones como pueden ser: sistemas de presupuestos, planeación estratégica, aplicación de métodos para el análisis de estados financieros, etc.).
- Ausencia de una cultura de calidad que permita a los pequeños empresarios competir en condiciones favorables en este mundo globalizado.
- Dado que en su mayoría las micro y pequeñas empresas son familiares, existen vínculos de trabajo tan íntimamente entrelazados que se producen entre ellas una serie de confusión entre la familia y lo laboral, que lleva, en muchos casos, a extender el ejercicio de la paternidad fuera de la familia.

1.15.- CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

En la actualidad existe una gran variedad de sectores y condiciones socio-económicas, así como preferencias de los consumidores, que dan lugar a la necesidad de la creación de una gran variedad grupos comerciales, para ello las empresas se clasifican de la siguiente manera.

1.15.1.- Por su Tamaño, Número de Empleados y Ventas Netas Anuales.



Tamaño	Num. de Empleados	Ventas Netas Anuales
MICRO	1 a 15 empleados	Hasta \$ 900, 000
PEQUEÑA	16 a 100 empleados	Hasta \$ 9,000,000
MEDIANA	101 a 250 empleados	Hasta \$ 20,000,000
GRANDE	Más de 250 empleados	Más de \$ 20,000,000

Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993.

1.15.2.- Clasificación por Número de Empleados.

Tamaño	Sector		
	Clasificación por Número de Empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
MICRO	0 a 30	0 a 5	0 a 20
PEQUEÑA	31 a 100	6 a 20	21 a 50
MEDIANA	101 a 500	21 a 100	51 a 100
GRANDE	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

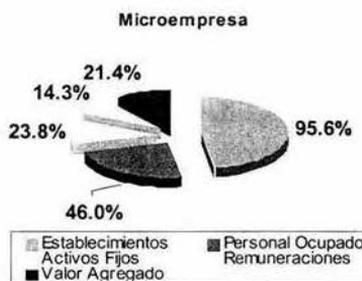
Diario Oficial de la Federación, Marzo 1999.

a) La Microempresa

- El dueño es el único administrador.
- Por lo regular, estos negocios son constituidos entre familiares.

Microempresa	Absoluto
Establecimientos	2,605,849
Personal Ocupado	5,490,231
Activos Fijos	364,330,763
Remuneraciones	57,107,007
Valor Agregado	259,600,728

Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Gran Empresa"
Censos Economicos 2000



b) La Pequeña Empresa

- El administrador o dueño único dedica parte de su tiempo a cuestiones administrativas, es ayudado por unas cuantas personas las que directamente controla sin jefes intermedios.



- No existen verdaderos especialistas en las funciones principales de la empresa o sus decisiones en la marcha de la empresa son de efecto casi nulo, estando más bien encargados de vigilar la ejecución de las ordenes del administrador único.
- Son más frecuentes para solucionar los problemas los procedimientos de carácter informal.
- No se requieren grandes previsiones o planeaciones sino que suele trabajarse más bien sobre la base de ir resolviendo los problemas conforme se vayan presentando.
- Es mucho más factible una gran centralización y en cierto sentido, puede ser mas conveniente, por la rapidez y unidad que imprime a todos los trámites.
- No se requiere de trámites burocráticos, ni de gran papeleo.

Dicho lo anterior, para representar de manera objetiva, se analizaran algunos datos estadísticos de la pequeña empresa.

Pequeñas	<i>Absoluto</i>
Establecimientos	87,285
Personal Ocupado	1,484,192
Activos Fijos	148,920,431
Remuneraciones	53,098,257
Valor Agregado	170,955,163



Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Gran Empresa"
Censos Economicos 2000

c) La Mediana Empresa.

- Suele ser una empresa en ritmo de crecimiento más impresionante que las pequeñas y grandes empresas. La empresa pequeña suele dilatar más para pasar al rango medio; la grande tienen a asociarse con otras o a crear otras nuevas. La empresa mediana, por el contrario, sobre todo en un país en desarrollo, con ampliación de mercados, crecimiento de la población, etc., si está bien administrada, suele tender más rápidamente a alcanzar la magnitud de la gran empresa.
- En este tipo de empresas, como consecuencia de ese crecimiento, se siente la necesidad de ir realizando una mayor descentralización.
- Otra característica puede ser el que se va sintiendo la necesidad de hacer cambios cualitativos, estos es, no solamente se presenta la necesidad de añadir mas personas a una operación, sino que van apareciendo otras funciones distintas.



- La alta gerencia comienza a sentir la necesidad de poseer una serie de conocimientos técnico-administrativos. Comienza a sentirse la necesidad de hacer planes más amplios y más detallados.
- La gerencia de este tipo de empresas va, sintiendo gradualmente cómo sus decisiones se van vinculando cada vez más a problemas de planeación y control, que a cuestiones de realización inmediata.

Medianas	Absoluto
Establecimientos	25,517
Personal Ocupado	1,973,595
Activos Fijos	363,017,301
Remuneraciones	98,199,635
Valor Agregado	298,640,190

Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Gran Empresa"
Censos Economicos 2000



d) La Gran Empresa

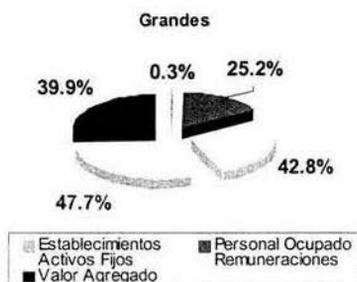
- El administrador o los administradores no sólo dedican la mayor parte de su tiempo a las funciones típicamente administrativas o de coordinación, sino que requieren un staff mas o menos grande, de personas que lo ayuden a administrar.
- Se requiere un grupo muy grande de especialistas, por lo que es imposible que los altos ejecutivos conozcan con profundidad la inmensa cantidad de técnicas e instrumentos concretos, detallados y cambiantes que cada día surgen sobre producción, finanzas, ventas, etc.
- Se impone en forma casi ineludible un mayor grado de descentralización, delegando muchas funciones a jefes y aun empleados, que serán los únicos capacitados para decidir dentro de políticas y normas que se les fijan.
- Son indispensables una previsión y planeación realizadas a mas largo plazo y más técnicas detalladas y formales.
- Como resultado de lo anterior, es indispensable estar siempre desarrollando y vigilando una mayor cantidad de técnicas de comunicación formal, al mismo tiempo, habrá necesidad de ejercer mayor cuidado sobre la comunicación informal.
- El desarrollo de ejecutivos es prioridad, los planes para preparar con mucha anticipación, un número suficiente de personas que, no sólo tengan los conocimientos



indispensables para ir ocupando los puestos que queden en la empresa por ascensos, vacantes o expansiones, sino que reciban un adiestramiento práctico.

- Por todo lo anterior, es necesario fijar con mucha precisión toda una serie de técnicas de comunicación formal como reportes, controles, estadísticas, etc., ya que sin ellas se perdería la unidad de la empresa.

Grandes	<i>Absoluto</i>
Establecimientos	7,715
Personal Ocupado	3,009,773
Activos Fijos	65,654,255
Remuneraciones	190,140,876
Valor Agregado	484,129,031



Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Gran Empresa"
Censos Economicos 2000

1.15.3.- Por su Giro.

- Industriales: se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales, renovables o no renovables, así como a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de consumo final.
- Comerciales: se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.
- Servicio: son aquellas que ofrecen productos intangibles a la sociedad, y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.

1.15.4.- Por el Origen de su Capital.

- Públicas: son aquellas en donde el origen de su capital proviene del Estado para satisfacer necesidades que la iniciativa privada no cubre.
- Privadas: se distinguen por que su capital está originado por inversionistas particulares y no intervienen ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del Estado.
- Transnacionales: son aquellas empresas en las que su capital proviene del extranjero, ya sea privadas o públicas.
- Franquicias: son firmas internacionales que explotan una marca y un nombre conforme a un procedimiento de trabajo que se asocian con inversionistas locales a los que se les permiten explotar la manera de hacer el nombre.



- Mixtas: Se forman por capital proveniente de dos o todas las formas anteriores.

1.15.5.- Por Sectores Económicos.

- Agropecuario: agricultura, ganadería, silvicultura, pesca.
- Industrial: extractiva, transformación.
- Servicios: comercio, restaurantes, transporte, comunicaciones, alquiler de inmuebles, profesionales, educación, médicos gubernamentales, financieros.

Una empresa puede ser pequeña o grande en razón del mercado que domina y abastece, podríamos pensar en empresas que sólo abastecen el mercado local; otras que controlan toda un región; otras que llegan a todo el mercado nacional, y otras que son conocidas y actúan en amplísimos mercados internacionales.

Puede pensarse también en una amplia gama de tipos de producción, que abarcan, desde la empresa prácticamente artesanal, en la que el trabajo del hombre es decisivo, y las máquinas y equipos se reducen a unos cuantos instrumentos de trabajo; aquellas otras que aún cuando están bastante maquinizadas, todavía ocupan gran cantidad de mano de obra; las empresas donde la maquinización es muy intensa y el número de trabajadores relativamente bajo; y aquellas otras en donde predomina una intensa técnica de automatización, inclusive con aprovechamiento o utilización de una serie de procedimientos de retroalimentación (feed-back), que hace a la máquina prácticamente regularse a sí misma.

Por razón de su capital, puede pensarse en toda una serie de modalidades determinadas por el tamaño. Podría adoptarse como práctico y sencillo un criterio conexas con lo fiscal, que distinguiera en las empresas de propiedad individual, aquellas que sean causantes de menores, de las consideradas como causantes mayores.

La empresa puede ser personal por que el dueño es quien la representa con su nombre y registro fiscal en la realización de actos y transacciones comerciales. Cuando las empresas se constituyen legalmente se les conoce como sociedades mercantiles, entidades morales o económicas.

1.15.6.- Las Sociedades Mercantiles:

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

Sociedad en Nombre Colectivo: Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, limitada y solidariamente de las obligaciones. La razón social se formará con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras "y compañía" u otras equivalentes.



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

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establecen las leyes.

Sociedad en Comandita por Acciones: Es la que se compone de uno o varios socios comanditos que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

Sociedad Cooperativa: Se rige por la Ley General de Sociedades Cooperativas y en la actualidad se le considera jurídicamente como una sociedad mercantil en lo que respecta a sus obligaciones tributarias, a sus actividades comerciales y a las laborales. Las ventajas que tiene sobre otro tipo de empresas son las referentes a las obligaciones fiscales, sobre todo en sus utilidades.

Sociedad de Capital Variable: En esta el capital será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones.

1.16.- EL ISO 9000 en la Empresa.

En 1946 se fundó el ISO⁸ 9000, su finalidad es desarrollar y armonizar los estándares de manufactura, comercio y comunicaciones para agrupar a los países en un bloque común y favorecer el intercambio comercial.

En 1987 una serie de países ratificaron un acuerdo en el que se reconocían una norma internacional para sistemas de calidad, la serie ISO 9000. Esta racionalización de las normas nacionales para sistemas de calidad es un paso clave hacia el retiro de barreras al libre comercio. La norma ISO 9000 incluye una serie de normas adecuadas cada una de ellas a una actividad empresarial diferente. Van desde la ISO 9001, para las empresas que diseñan y fabrican productos, hasta la ISO 9003 para los distribuidores.

Existen niveles de homologación dentro de la serie ISO:

- ISO 9001: Especificación de sistemas de calidad para el diseño / desarrollo, producción, instalación y servicio posventa.
- ISO 9002: Especificación de sistemas de calidad para producción y la instalación.

⁸ ISO significa igual, también coincide con las siglas en inglés de International Standard Organization.



- ISO 9003: Especificación de sistemas de calidad para inspección y pruebas finales.
- ISO 9004: Especificación de la dirección de empresas y sistemas administrativos como: procesos de selección de personal y procesos contables, entre otros.

La Organización Internacional de Estándares (ISO) hace visitas, a través de sus despachos autorizados y distribuidos mundialmente, para otorgar la certificación a las empresas que cumplen con las normas establecidas en sus sistemas de calidad, esto se hace a través de los siguientes pasos:

- Diagnóstico: determina la viabilidad de la empresa a la certificación y marcan las no conformidades a la norma para su corrección.
- Preauditoría a las políticas manuales y de calidad, a los procedimientos generales, a las descripciones e instrucciones de trabajo y formas de hacerlo y a los registros. Se marcan las no conformidades para su corrección y se determina la fecha de auditoria de certificación.
- Auditoria, revisión final de los procesos y, además la competencia del personal, es decir, si está o no capacitado; la revisión de proveedores y contratos para posteriormente auditar los insumos y sus proveedores.
- Certificación.
- Posauditorias o revisiones periódicas.



C A P I T U L O 2

EL FINANCIAMIENTO

2. DEFINICIÓN.



Esta formada por aquellos recursos ajenos cuya permanencia dentro de la empresa finaliza en un plazo superior al año. Su destino es la financiación de inversiones básicas de la empresa, de ahí que pueda diferenciarse de dos apartados contables;

- Suministro de bienes de equipo.
- Suministro de fondos, es decir, operación netamente financiera.

Este último tipo de recursos es el más utilizado siendo los canales de obtención de dicho fondos, dos;

Recurrir a los ahorradores emitiendo títulos, representativos de una parte alícuota del total de la deuda, que son ofrecidos a través del mercado de títulos-valores (empréstitos⁹).

Negociar la obtención de los recursos con una institución financiera o con una empresa.

2.1 FINANCIAMIENTO.

Para llevar a cabo un proyecto es necesario establecer como será financiado y cómo se estructurará la entidad responsable de su ejecución. La mayoría de los problemas prácticos que se presentan durante la ejecución del proyecto no se podrán plantear y resolver en su etapa de estudio, y serán confiados a la empresa, pero los conceptos relacionados con la organización y financiamiento y los que tienen que ver con la transición de la iniciativa desde su etapa de formulación hasta la de su relación deben analizarse por anticipado.

2.2 ESTUDIO DEL FINANCIAMIENTO.

El proceso de financiamiento envuelve dos aspectos básicos, a) la formación de ahorros y b) la captación y canalización de estos ahorros hacia los fines específicos deseados.

El capítulo de financiamiento del proyecto debe indicar las fuentes de recursos financieros necesarios para su ejecución y funcionamiento y describir los mecanismos a través de los cuales fluirán esos recursos hacia los puntos específicos del proyecto. No bastará afirmar que una industria se financiará mediante una emisión de acciones, si previamente no se demuestra que existe la posibilidad real de colocar esas acciones. No será suficiente tampoco afirmar que una cierta parte de los recursos se obtendrá mediante créditos, habrá que demostrar o discutir la posibilidad real de conseguirlos.

⁹ Supone el caso en el que, mediante división de la deuda en partes alícuotas, la empresa emite títulos ofrecidos en unas determinadas condiciones de garantías, emisión, interés y reembolso.



2.3 FUENTES DE RECURSOS.

Los recursos para el financiamiento de proyectos provienen de dos fuentes generales; a) las utilidades no distribuidas, las reservas de depreciación o de otro tipo, a las que se engloba bajo el nombre de “ fuentes internas ” de las empresas, y b) el mercado de capitales y los bancos se constituyen las llamadas “ fuentes externas ”. El financiamiento basado en fuentes internas sólo será posible cuando el proyecto es desarrollado por una empresa ya existente. Las principales fuentes externas de financiamiento son los préstamos de diversos tipos y los aportes de capitales en forma de acciones ordinarias o preferentes.

Las acciones pueden ser ordinarias o preferentes y son similares en cuanto las dos representan títulos de propiedad de la empresa. La diferencia esencial entre ambos tipos estriba en la prioridad que las acciones preferentes tienen en cuanto a la distribución de las utilidades y a la recuperación del capital en caso de fracaso y liquidación de la empresa.

2.4 VENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO CON CRÉDITOS.

Las ventajas son las siguientes; a).- Mantenimiento del control de la empresa por parte de uno o más empresarios o del estado, b).- Hay casos en que por razones reglamentarias o legales, las instituciones de inversión no están autorizadas para asociarse con otras empresas, y sólo pueden participar en el financiamiento de ellas en forma de bonos o posiciones acreedoras, c).- Los bonos suponen una obligación legal de pagar intereses periódicamente y amortizar el capital a los plazos de vencimiento preestablecidos, d).- En muchos casos el financiamiento con crédito se traduce en importantes ventajas tributarias.

2.5 DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO CON CRÉDITOS.

Las principales desventajas del financiamiento con crédito son; a).- Muchas empresas prefieren conservar intacto su poder de endeudamiento como recurso de emergencia para los periodos difíciles, b).- El interés es una carga fija que hay que pagar aunque las utilidades declinen.

2.6 ORGANIZACIÓN.

El problema de la organización, puesta en marcha y futuro manejo de la empresa interesa al proyectista en la medida en que la fase de formulación del proyecto puedan resolverse o plantearse oportunamente algunas cuestiones importantes para el éxito de las fases siguientes.

En el proyecto se deberá estipular el tipo de empresa que se piensa establecer y, acompañar un esquema de los estatutos si se trata de la sociedad anónima, u otros antecedentes similares relacionados con las distintas formas de constitución legal.

Será útil estudiar en el proyecto cuál es la estructura que conviene dar a la empresa desde el punto de vista técnico y de administración general. Se insiste en que no se trata de resolver



anticipadamente todas las cuestiones administrativas, pero sí de trazar las grandes líneas de la organización con el fin de prever algunos problemas especiales.

Los aparatos administrativos necesarios pueden ser totalmente distintos durante las dos etapas del proyecto. Suele darse el caso de que las obras se confíen a una firma contratista que asuma el compromiso de entregar una industria funcionando.

2.7.- ANÁLISIS LEGAL DE LOS SUJETOS DE CREDITO.

La actividad comercial aparece desde el momento en que una persona, o un grupo de personas producen mas de lo que necesitan para el consumo de sus propias necesidades y el excedente lo ofrecen en venta a aquellos miembros del mismo grupo humano, o bien a integrantes de comunidades o bien no las producen, o lo hacen de manera insuficiente.

El comercio ha significado progreso y desarrollo en el devenir de los tiempos, pero en otras ocasiones por falta de demanda, o por que los costos sobrepasan del precio de venta, se han dado quiebras y retrocesos.

La actividad económica de los países se sustenta como uno de los pilares fundamentales en las transacciones comerciales, pero ¿quienes son comerciantes, cuáles son los documentos y las operaciones comerciales y cuál es la reglamentación jurídica del comercio?.

Las personas, tanto en lo individual como en lo colectivo, se encuentran debidamente reglamentadas en nuestros códigos, de tal forma que para poder obligarse deberán reunir los requisitos que marca la ley.

La rama del Derecho que estudia la personalidad y capacidad de los sujetos de crédito, ya sea en lo individual o en lo colectivo, se denomina *Derecho Privado* y se divide en dos grandes apartados: el interés de los particulares (Derecho civil) o comerciales (Derecho mercantil).

2.7.1. DERECHO CIVIL.

Es conocido como Derecho Común y regula las facultades personalísimas de los sujetos como individuos, como miembros de una familia y como titulares de un patrimonio. En otras palabras, regula las relaciones jurídicas de los particulares considerados como personas, así como su relación con los bienes que le rodean.

El Derecho civil actual comprende las normas que regulan los siguientes aspectos:

- *El Derecho de la Personalidad:*

Comprende los principios jurídicos que rigen al individuo en sí mismo y lo ubican dentro del grupo social, como sujeto de derechos y obligaciones. Establece los atributos de la personalidad que son: nombre, domicilio, capacidad, estado civil y patrimonio.



- *El Derecho de la Familia:*

Comprende las normas de organización y funcionamiento de la célula social. Para que los cónyuges se obliguen entre sí respecto a terceros se requiere autorización judicial.

- *El Derecho Patrimonial:*

Considera la propiedad de los bienes, el derecho de las obligaciones y de los contratos y el derecho de las sucesiones por causa de fallecimiento. Para el otorgamiento de crédito es muy importante lo relativo a:

Aspectos del derecho patrimonial que hay que tomar en cuenta en el otorgamiento de un crédito:

- a) Derecho de propiedad, uso y disfrute de los bienes muebles e inmuebles.
- b) Derecho del acreedor a hacer cumplir al deudor sus obligaciones.
- c) Cómo nacen, se transmiten y exigen las obligaciones.
- d) Cómo se instrumentan los contratos que por virtud del acuerdo de voluntades, dan nacimiento a derechos y obligaciones.

- *Aspectos legales que debe cubrir un solicitante de crédito.*

Todo sujeto de crédito debe cubrir los siguientes requisitos legales:

- a) Personalidad jurídica.
- b) Capacidad para obligarse.
- c) Representación para obligar un tercero.

La representación consiste en la capacidad legal de obligarse en nombre y cuenta de terceras personas. Es un mandato que se formaliza mediante un contrato por el cual el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante, los actos jurídicos que éste le encarga.

La representación para otorgar o suscribir títulos de crédito, se confiere:

- I. Mediante poder debidamente inscrito en el Registro Público de Comercio; y
- II. Por simple declaración escrita dirigida al tercero con quien habrá de contratar el representante.



En la fracción I, la representación se entenderá conferida respecto de cualquier persona, y en el caso de la fracción II, sólo respecto de aquella a quien la declaración escrita haya sido dirigida.

2.7.2.- DERECHO MERCANTIL.

Dentro del Derecho Mercantil los puntos clave para su estudio son los Títulos de Crédito, los Contratos Mercantiles y los Juicios Mercantiles.

Los principales Títulos de Crédito son; la Letra de Cambio, Pagare, Cheque. Los principales Contratos Mercantiles son la compra-venta mercantil, contrato de seguro, contrato de prenda, contrato de fianza y contrato de hipoteca.

El Juicio Ejecutivo Mercantil tiene la característica de que se puede promover cuando la demanda se fundamenta en un documento que trae aparejada ejecución y la misma ley nos indica cuáles documentos se encuentran en ésta hipótesis.

2.8.- CLASIFICACION DE LOS CREDITOS.

Existen distintos tipos de crédito según se requiera financiar capital de trabajo, activos circulantes temporales o inversiones.

Asimismo, en función del tiempo, el crédito puede ser clasificado como de corto, mediano y largo plazo.

El crédito a corto plazo sirve para cubrir insuficiencias de caja, financiamiento de cuentas por cobrar, adquisición de insumos, pagos complementarios de impuestos y para el apoyo de algunas otras necesidades de capital de trabajo.

Los créditos a mediano y largo plazos sirven para aumentar la capacidad de producción, las ventas y para financiar planes de expansión o de desarrollo tecnológico.

Para efectos de planeación se debe tomar en cuenta que los créditos a corto plazo se pagan con las ventas y los de largo plazo con las utilidades.

2.8.1.- CRÉDITOS A CORTO PLAZO.

Estos créditos deberán estar adecuados a cada necesidad, auto liquidable de acuerdo con el ciclo de operaciones de la empresa. Su plazo como línea calificada no deberá exceder de un año.

Descuento : Se usa para descontar ventas instrumentadas a través de títulos de crédito que se endosan como garantía en propiedad del intermediario quien determinará el porcentaje del descuento.

El banco exige que la empresa tenga alguna antigüedad como cliente, que los títulos que se someten a descuento sean de buena calidad crediticia, que la empresa lleve a cabo el cobro



por cuenta del banco y que cubra el monto del documento en caso de que el emisor no pague.

Préstamo Quirografario: Se destina principalmente a cubrir necesidades de Tesorería pero nunca deberán destinarse al apoyo de renglones de capital de trabajo.

Su instrumentación se formaliza únicamente con la firma de pagarés y podrá incluir eventualmente garantías personales (aval).

Crédito con Garantía Colateral: Agiliza la recuperación de cartera de personas cuyas ventas a crédito sean superiores a los 30 días. La empresa puede acelerar la recuperación de las cuentas por cobrar ya que el intermediario se las tomará como mínimo a un 70 % de su valor nominal.

La garantía se instrumenta tomando las cuentas por cobrar en una proporción de 1.43 a 1.00 veces, mismas que serán endosadas en procuración al cobro. Los documentos cedidos pueden quedar depositados en la empresa o ser entregados físicamente al intermediario.

Crédito Prendario: Se destina al apoyo de capital de trabajo en el renglón de inventarios (compra o descuento).

La garantía la constituyen los bienes adquiridos con el crédito. Si las mercancías se encuentran depositadas en almacén de depósito, se deberán entregar Bonos de Prenda y Certificados de Depósito o en su caso, facturas en custodia y/o garantías adicionales.

Los bienes en prenda deberán ser suficientes y de fácil realización, pignorados al 70 % de su valor.

Crédito Comercial Irrevocable (CCI) o carta de crédito: Son aquellos créditos destinados a apoyar la compra de mercancías nacionales o de importación. Se tienen los siguientes participantes:

<i>EMISOR</i>	<i>SOLICITANTE</i>	<i>BENEFICIARIO</i>
(Banco)	(Comprador)	(Vendedor)

Los CCI permiten al comprador la seguridad de contar con los recursos para cubrir el pago de sus compras y al proveedor le garantizan el pago de sus ventas, las cuales podrán ser establecidas a la vista (pago al momento de la entrega) o con refinanciamiento (financiamiento adicional para el pago) en cuyo caso la garantía estará constituida por las mercancías objeto del crédito que deberán estar consignadas a nombre del emisor.

El cliente constituye prenda a favor del banco, pudiendo además existir garantías adicionales. El plazo de un CCI es mínimo a 30 días y máximo a 180 días, siendo



renovables según lo establece el artículo 316 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC¹⁰).

2.8.2.- CRÉDITOS A LARGO PLAZO.

Se instrumentan a través de contratos que deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC), avales, garantías propias del crédito y en su caso garantías adicionales que podrán ser hipotecarias y deberán ser inscritas también en el RPPC.

Se deberá especificar el destino, monto, plazo y garantías.

DESTINO	MONTO	PLAZO	GARANTIA
<i>Inmueble</i>			
<i>Maq. y equipo</i>			
<i>Capital de trabajo</i>			
<i>Reestruc. de pasivos</i>			

El banco supervisara que la inversión se cumpla como lo establece el contrato, de acuerdo con los montos y calendarios y en su caso, otorgar los financiamientos por ministraciones¹¹.

Los plazos de amortización podrán ser con o sin periodo de gracia, acordes con la capacidad de pago del acreditado.

Crédito Simple y Crédito en Cuenta Corriente: Pueden ser utilizados por personas físicas y morales y en el caso del crédito en cuenta corriente no se tiene un destino específico, funciona parecido a una tarjeta de crédito, que se puede utilizar de manera indistinta, con pagos mensuales y renovación anual pero sin un plazo específico de vencimiento del contrato.

Con el crédito simple comúnmente se financian proyectos específicos y sólo puede ser utilizado una sola vez, no de manera revolvente.

2.8.3.- CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Se usa para capital de trabajo por empresas cuya operación sea revolvente, ajustando los pagos de acuerdo con el ciclo de operaciones de la empresa.

Crédito con garantía Hipotecaria de Unidades Industriales: Permite el financiamiento de inversiones en activos fijos, capital de trabajo, consolidación de pasivos o cualquier otra necesidad económica para el fomento de la empresa.

¹⁰ Art. 316 LGTOC. Salvo convenio en contrario, el término de las cartas de crédito será de seis meses, contados desde la fecha de su expedición. Pasado el término que en la carta se señale o transcurrido, en caso contrario, el que indica este artículo, la carta quedará cancelada.

¹¹ Ministraciones; se llama ministración al depósito de recursos financieros descritos en el contrato de apertura. Las ministraciones del financiamiento son realizadas en forma trimestral.



La garantía está constituida por la unidad industrial, siendo recomendable que el inmueble donde está ubicada la empresa forme parte de la garantía y que sea de su propiedad o de un tercer garante hipotecario de la operación.

Crédito de Habilitación o Avío: Apoyo permanente a capital de trabajo y gastos directos de explotación de empresas, principalmente de transformación. Pueden ser operados en forma simple o revolving.

Garantías: En primer lugar sobre las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el importe del crédito.

Crédito Refaccionario: Podrá ser otorgado a empresas, también normalmente de la industria de la transformación, para inversiones en activos fijos y para la consolidación de pasivos con proveedores con una antigüedad no mayor a seis meses.

Garantía : Bienes adquiridos con la inversión y con los frutos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

2.9.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Las fuentes de financiamiento pueden ser 3:

1. Privadas.
2. Comerciales.
3. Gubernamentales.

2.9.1. FINANCIAMIENTO PRIVADO.

Existe todo tipo de desventajas obvias al pedir dinero prestado o al obtener capital, de los parientes; pero hay tres grandes ventajas, a menudo abrumadoras:

- *Acceso rápido:* Es evidente que usted los conoce y viceversa, así que se puede sentar y plantear sus ideas cara a cara.
- *Sentimiento de obligación.*
- *Dinero paciente:* Es más fácil establecer un sistema de pagos a largo plazo, o con meses o ciclos de temporadas sin pagos, y otras condiciones de dinero paciente.

2.9.1.1. OBTENER DINERO DE LOS EMPLEADOS.

Algunos empresarios obtienen de sus empleados el dinero para empezar o, lo que es más común, para expandirse o reorganizarse. En una corporación ya existente es muy común ofrecer acciones a los empleados, es una medida positiva pues a menudo tienen el efecto deseado de crear un espíritu de equipo y de productividad y, debido a la distancia entre los



trabajadores y el cuerpo directivo, no existen problemas laborales entre empleados y administrativos.

2.9.1.2. CAPITALISTAS DE RIESGO.

Existen los inversionistas profesionales, a los que comúnmente se les llama “capitalistas de riesgo”, que prefieren invertir directamente en empresas interesantes en lugar de hacerlo en portafolios de acciones u otros instrumentos convencionales de inversión.

Muchos capitalistas de riesgo y firmas de capitales de riesgo, sólo se interesan en invertir en negocios que acabarán alcanzando un crecimiento sustancial, es decir, que “irán al público”, por lo que se comerciará con las acciones públicamente en una bolsa de valores. De esta manera tendrán la oportunidad de vender algunas o todas sus acciones para obtener ganancias cuantiosas.

En el inicio de numerosos negocios no es posible proyectar de manera razonable, este tipo de crecimiento y expansión. Por lo tanto, muchos capitalistas de riesgo tienden a enfocar sus intereses en echar a andar negocios de alta tecnología, en los que los aumentos del valor son rápidos y dramáticos.

2.9.2. FUENTES COMERCIALES.

El financiamiento comercial tiene ciertas ventajas respecto a los fondos privados, la expansión es más fácil conforme se vaya teniendo una relación establecida de préstamos con una fuente comercial.

Las fuentes comerciales de financiamiento, incluyen;

- a) Bancos.
- b) Compañías de financiamiento.
- c) Compañías de seguros.
- d) Compañías de factoraje o préstamos sobre el activo.
- e) Compañías de arrendamiento.
- f) Proveedores.

a).- BANCOS.

El financiamiento del banco para echar a andar un negocio casi siempre tiene que estar asegurado individual o personalmente y respaldado con garantías y propiedades personales como acciones, títulos, pólizas de seguros o bienes raíces.

b).- COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO.

Es regla de las compañías de financiamiento personal no den préstamos para negocios: sin embargo, si usted va a dar garantías personales y es un préstamo para negocios sólo dé nombre, entonces no hay ninguna buena razón para no otorgárselo a su nombre con carácter personal.



c).- COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y LOS SEGUROS COMO FUENTE DE DINERO.

Muchas compañías de seguros participan silenciosamente en las actividades de la inversión de capital de riesgo y el financiamiento de negocios, aun que la mayoría sólo se interesa en grandes negocios, es decir en millones dólares.

d).- COMPAÑÍAS DE FACTORAJE Y DE PRESTAMOS SOBRE ACTIVOS.

El factoraje es un contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.

Sistema integral de apoyo financiero por medio del cual una empresa proveedora cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de anticipo (80 a 90 %), manteniendo la empresa factor la custodia de las cuentas y realizando físicamente la cobranza de las mismas.

Las compañías prestan o compran sobre activos, lo cual puede ser útil para el propietario de un negocio ya establecido que necesita acelerar el flujo de efectivo, o bien, en el inicio de un negocio, se podría recuperar el enganche y/o generar al instante capital para trabajar, por medio de activos heredados.

El factoraje como instrumento de movilización de crédito a corto plazo, mejora la liquidez del balance al convertir activos exigibles en activos disponibles, puesto que la sociedad factor no presta dinero, sino que compra deudas a corto plazo.

Además, permite una movilización inmediata de las ventas, ya sean efectuadas bajo el sistema de factura, recibo, letra de cambio o régimen de reposición, y extiende su acción a compañías cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito.

Para el factoraje existen varias modalidades:

- Factoraje con recursos.
- Factoraje con recurso anticipado.
- Factoraje con recursos vencido.
- Factoraje sin recurso o puro.
- Factoraje a proveedores.
- Factoraje cien.
- Factoraje nuevo estilo.
- Factoraje con cobranza delegada.
- Factoraje internacional.



1. Factoraje con Recursos.

El cedente se obliga, solidariamente con el deudor, a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor.

2. Factoraje con Recurso Anticipado.

Es el modo más utilizado y más comercial en el medio, se realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar por parte de la cedente a favor del factor, estando este último en condición de entregar un anticipo sobre el importe de la cesión.

3. Factoraje con Recurso Vencido.

Opera igual que el anterior con la diferencia de que el cargo financiero se factura mensualmente, según los saldos utilizados, el honorario se cobra por anticipado.

4. Factoraje sin Recurso o Puro.

El cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa 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.

5. Factoraje a Proveedores.

Convenio que un factor celebra con una empresa de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por la empresa antes del plazo contratado para su pago.

6. Factoraje Cien.

Consiste en contratar la modalidad de factoraje con recurso con la posibilidad de recibir hasta 100 % del importe total de los documentos en el momento mismo de la cesión, a partir de este instante, el factor asume la administración y gestión de la cobranza correspondiente.

7. Factoraje Nuevo Estilo.

Cuando el factor ofrece todos los servicios, como investigación de crédito, aprobación de créditos, cobranza nacional, promotor de ventas, etc.

8. Factoraje con Cobranza Delegada.

Es otra variante del factor con recurso por el cual el factor la delega a la cedente la facultad de realizar la cobranza física de los créditos.



9. Factoraje Internacional (exportación-importación).

Vienen a complementar los instrumentos existentes en el comercio internacional financiero, realizando la evaluación del riesgo de compradores apoyando la administración de la cobranza y financiando la cartera generada.

La forma en que opera este mecanismo es por medio de una empresa de factoraje, el factoraje internacional se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

e).- COMPAÑÍAS DE ARRENDAMIENTO.

Entender lo que al arrendamiento es o lo que una arrendadora hace que es el permitir el uso de un bien mediante una retribución económica por medio de un importe convenido.

Es el acuerdo entre el arrendador y el arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo predeterminado al arrendatario a cambio de un precio pactado.

Esta es una fuente de financiamiento que a menudo se pasa por alto. Las compañías de arrendamiento son menos exigentes que los bancos, y eso obedece a dos motivos: los profesionales en arrendamiento, a diferencia de los gerentes de los bancos, entienden el negocio y conocen el valor del equipo, y a menudo saben como revender o subarrendar lo recuperado de los negocios que no funcionaron.

Las compañías arrendadoras también pueden ser una fuente de capital para reorganización y expansión, o de nuevo capital para un negocio que se adquiere, por medio de un contrato de venta-renta. La compañía entonces, compra el mobiliario, el equipo y bienes similares del negocio, para después rentarlos.

Una tendencia reciente en ramo del arrendamiento es el arrendamiento de riesgo, que consiste en rentar con un riesgo mas elevado de lo normal a cambio de un porcentaje del negocio, superior a los pagos del arrendamiento.

El arrendamiento es una modalidad financiera que inicialmente permite el alquiler de un bien de equipo o un bien inmueble, posibilitando la forma opcional de los bienes referidos en el contrato. La duración del mismo suele ser a mediano y largo plazo.

Los tipos de arrendamiento más comunes son:

- Arrendamiento operativo.
- Arrendamiento en divisas.
- Arrendamiento con subarriendo.
- Arrendamiento inmobiliario.
- Arrendamiento financiero.
- Arrendamiento puro.



1. Arrendamiento Operativo.

Se establece un contrato entre el fabricante de un bien y el cliente, que paga una cuota equivalente a un alquiler durante un periodo.

El fabricante asume la asistencia técnica de los equipos o maquinaria que ha alquilado al cliente, así como la seguridad de los mismos.

2. Arrendamiento en Divisas.

Se utiliza especialmente en la financiación de importaciones de bienes de equipo y maquinaria, caracterizadas por implicar un elevado importe, así como por una notable incidencia de la rapidez de los cambios tecnológicos.

3. Arrendamiento con Subarriendo.

La empresa arrendadora, propietaria del bien, autoriza al cliente para que emita la cesión del uso a un tercero.

4. Arrendamiento Inmobiliario.

El bien objeto del contrato es un bien inmueble, entendiéndose por tal los ya construidos, en construcción o pendientes de ella. Se excluyen los que tengan carácter de vivienda del cliente, los terrenos y solares, puestos que estos no se amortizan.

5. Arrendamiento Financiero¹².

Intervienen la sociedad arrendadora, el fabricante y el cliente. La sociedad financia la adquisición o alquiler del bien de referencia, y el cliente paga a ésta el importe periódico correspondiente durante el periodo estipulado en el contrato.

6. Arrendamiento Puro.

Intervienen el arrendador y el arrendatario; el primero otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo determinado al segundo que es quien se obliga a pagar periódicamente por ese uso o goce una renta.

Son susceptibles de arrendamiento puro todos los bienes que no sean de consumo inmediato, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

¹² Código Fiscal de la Federación 2002, Artículo 15.- Para efectos fiscales arrendamiento financiero es el contrato por el cual una persona se obliga a otorgar el uso o goce temporal de bienes tangibles a plazo forzoso, obligándose esta última a liquidar en pagos parciales como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato algunas de las opciones terminales que establece la Ley de la materia.



f).- PROVEEDORES.

En casi cualquier ramo, hay proveedores ansiosos que utilizarán la autorización de plazos de crédito, liberales y prolongados, para obtener nuevos clientes. De ese modo, es probable que se pueda conseguir el financiamiento para existencias en tres pagos, a 30, 60 y 90 días, e incluso tratos de mercancía consignada sobre sus existencias, cuyo pago esperaría hacer primero. Algunas veces, los proveedores, incluso, aceptarán participar en un nuevo negocio como prestamistas o inversionistas.

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

En la actualidad, esta es una de las mayores ventajas de comprar una franquicia.

2.9.3 FUENTES GUBERNAMENTALES

La mayoría de los préstamos que hace el gobierno son como “ último recurso “, a menudo bajo la forma de garantías para préstamos, más que como préstamos, puesto que el gobierno no participa – ni debe hacerlo – en la competencia con los financiadores comerciales. Además, es posible que soliciten demostrar que no se pudo obtener dinero de otras fuentes, antes de recurrir al gobierno en busca de ayuda.

2.9.3.1.- La Banca de Desarrollo.

En México por mandato constitucional¹³ compete al Estado la conducción de la economía nacional. Esto lo compromete a participar en el desarrollo de sectores, actividades y regiones considerados fundamentales para la economía nacional, procurando que se ocupen aquellos espacios donde las organizaciones sociales no estén presentes en los niveles deseados.

Se debe considerar que los logros o fracasos en el desempeño económico, político y social, están directamente asociados a la fortaleza y calidad de las instituciones de un país, y que frente a los cambios de paradigmas en el ámbito mundial y frente a una propia problemática se requiere de instituciones sólidas que sean a la vez reflejo y parte constitutiva del Estado eficaz que se necesita para enfrentar con éxito los retos del porvenir.

Ante un contexto global es inevitable que tenga que reflexionarse acerca del papel y las responsabilidades del conjunto de instituciones de desarrollo.

En México la banca de desarrollo tiene sus antecedentes en 1830 cuando un grupo de mexicanos decidió que para fortalecer la independencia nacional era necesario robustecer la

¹³ Art. 25 Constitucional. “ El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución ”.



industria manufacturera, para lo cual crearon el primer banco de fomento de América Latina, el Banco de Avío para el Fomento de la Industria Nacional, que fue importante instrumento de gobierno para influir en el ritmo y dirección del desarrollo económico.

La banca de desarrollo adquiere fundamental importancia en la construcción del México moderno entre 1929 y 1930. Se finaliza el siglo XX en México con un sistema compuesto por diversos bancos y fideicomisos, organizados con base en un modelo de especialización sectorial que responde a la lógica histórica de la época en que nacieron, cuando se acordó repartir las decisiones entre varias instituciones; diferenciar la atención entre personas físicas y empresas; Tener canales discriminantes para la aplicación de subsidios a actividades de diverso tipo, operar directamente para potenciar el otorgamiento del crédito.

En la actualidad la banca de desarrollo se conforma de 8 instituciones:

- Nacional Financiera (NAFIN).
- Banco Nacional de Crédito Rural (BNCR).
- Bancos Regionales de Crédito Rural (BANRURAL).
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).
- Financiera Nacional Azucarera (FINA).
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Estas instituciones no están constituidas como sociedades anónimas sino como Sociedades Nacionales de Crédito (SNC) en virtud del decreto publicado el 12 de julio de 1985.

a) NACIONAL FINANCIERA.

Tiene como objetivo fundamental promover el ahorro y la inversión, y apoyar financiera y técnicamente el fomento industrial y el desarrollo económico del país como banco de fomento y como agente financiero del sector público.

Si bien en el pasado se insistió en el apoyo financiero a empresas estatales y posteriormente a grandes empresas privadas, en la actualidad su preocupación se centra en las micros, pequeñas y medianas empresas.

b) BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL.

El Banco Nacional de Crédito Rural representa la expresión última de los Bancos de Desarrollo Agrícola que el Gobierno ha creado desde 1926, para apoyar al sector campesino del país. Banrural surge en 1975 al absorber a los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola, Ejidal y Agropecuario. Tiene como objetivo principal propiciar la canalización de los recursos financieros para apoyar la producción agropecuaria y su beneficio, conservación y comercialización; Así como para establecer industrias rurales y, en general, para atender las diversas necesidades de crédito del sector rural del país que diversifiquen e incrementen las fuentes de empleo e ingreso de los campesinos. Así mismo, tiene el objetivo de auspiciar la organización y capacitación de los productores, especialmente de



los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios minifundistas, para lograr su incorporación y mayor participación en el desarrollo económico del país, mediante el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y técnicos disponibles.

c) **BANCOS REGIONALES DE CREDITO.**

Estos bancos tienen los mismos objetivos que BANRURAL y, junto con él y los fondos de fomento a las actividades agropecuarias (FIRA y otros), conforman el sistema BANRURAL, regulado por la Ley Orgánica del Sistema BANRURAL, publicada en enero de 1986.

d) **BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.**

El Banco Nacional de Comercio Exterior fundado en 1932, tiene como objetivo fomentar el intercambio comercial del país por medio de apoyos financieros, de garantías y seguros de crédito a la exportación y a la sustitución de importaciones de bienes y servicios. Creció en importancia al sustituir al Banco de México en 1983, como fiduciario el fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados, FOMEX, y al absorberlo como un departamento especializado dentro del propio BANCOMEXT.

e) **BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS.**

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), establecido en 1933, tiene por objetivo promover y financiar obras y servicios públicos o de interés social, así como obras de infraestructura urbana en las zonas prioritarias de desarrollo habitacional, industrial, turístico y portuario; promover y financiar la vivienda popular; y financiar el transporte marítimo, fluvial, aéreo y terrestre, y sus actividades.

A partir de 1987 cuenta con 31 delegaciones estatales, localizadas en las capitales de los estados. Sus clientes principales son los gobiernos de las federaciones, del Distrito Federal, de los Estados y de los municipios.

f) **BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR.**

El Banco Nacional de Comercio Interior, BNCI, tenía por objeto la promoción de la productividad y la eficiencia del comercio interior y del abasto. El BNCI desapareció en mayo de 1998.

g) **FINANCIERA NACIONAL AZUCARERA.**

La Financiera Nacional Azucarera (FINA), aparece en 1953 como institución nacional en el campo financiero del país y su objetivo es atender los requerimientos financieros de la industria azucarera del país.



h) BANCO NACIONAL DEL EJERCITO, FUERZA AEREA Y ARMADA.

El Banco Nacional del Ejercito, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO), se creó en 1946 con el objeto de otorgar créditos a los miembros del ejército, la fuerza aérea y la armada mexicana. Así mismo, esta institución apoya financiera y técnicamente el surgimiento de empresas agrícolas, industriales y comerciales atendidas por militares.

Además, administra los fondos de trabajo y de ahorro militares.

I) BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID).

Institución financiera internacional fundada el 30 de diciembre de 1959 por veinte naciones de América: Estados Unidos y diecinueve países latinoamericanos. Actualmente pertenecen al BID 26 naciones americanas y 15 países extra regionales. Los recursos del BID se originaron con las aportaciones ordinarias de capital de cada país miembro y con un fondo para operaciones especiales.

Funciones del BID:

- Promover la inversión de capitales públicos y privados para fortalecer el desarrollo de los países miembros.
- Estimular las inversiones privadas en proyectos que impulsan el desarrollo.
- Utilizar los fondos para contribuir al crecimiento de los países que lo integran.

El objetivo del BID en el financiamiento del sector privado se basa en la percepción de que su presencia disminuirá los riesgos de otros participantes. Ello hace posible la obtención de recursos adicionales en mejores condiciones crediticias para el financiamiento de proyectos de infraestructura en la región.

El BID proporcionará créditos directos y movilizará recursos adicionales tanto de instituciones financieras públicas como privadas por medio de su programa de cofinanciación con el sector privado.

2.9.4. – EL ALMACENAJE.

El almacén es una unidad de servicios en la estructura orgánica y funcional de una empresa comercial o industrial, con objetivos bien definidos de resguardo, custodia y control de abastecimiento de materiales y productos.

Los objetivos más sobresalientes del almacén son:

- Favorecer la venta de las mercancías mediante subastas públicas, o mediante la entrega de resguardos de depósito que transmiten con su circulación, el derecho a disponer de las mercancías depositadas.



- Favorecer el crédito de los depositantes, quienes pueden ofrecer a sus acreedores la garantía de las mercancías depositadas, mediante el giro del documento de la prenda.
- Hacer más económico, solícito y seguro el depósito.
- La custodia de las mercancías o frutos, prestando además de la ventaja de la custodia, la ley de estar representadas las mercancías por títulos llamados certificados de depósito y bonos de prenda que aseguran el tráfico sobre mercancías que pasan idealmente de mano en mano, sin la necesidad de la entrega material de ésta.

Los puntos mas relevantes respecto del funcionamiento de los almacenes generales de depósito que de ellas se derivan son las siguientes:

- Son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prendas.
- Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Típos de almacenaje:

- Los que se destinan exclusivamente a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como recibir mercancías o efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por lo que se hayan pagado impuestos.
- Los que estén facultados también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal. Recibe mercancía no lista fiscalmente para ingresar y distribuirse en el mercado nacional.

2.9.5. UNIONES DE CREDITO.

Puede ser concebida como una forma esencial de cooperativismo en las que las personas pueden ayudarse económicamente a sí mismas y aprender a trabajar juntas.

Se les considera como organismos auxiliares de crédito, las cuales son sociedades anónimas de capital variable que pueden estar constituidas tanto por personas físicas como morales mismas que generalmente son micros y pequeñas empresas, cuyas actividades primordiales son las agropecuarias, comerciales e industriales, o en su caso una combinación de ellas.

Su objetivo radica en el agrupar a micros, pequeños y medianos empresarios, para que trabajen en conjunto mejorando su capacidad de negociación con los agentes financieros, así como poder obtener beneficios adicionales en la compra de sus materias primas y



comercialización de sus productos, logrando así ventajas competitivas y económicas que de manera individual no se podrían tener.

Se clasifican en:

- Agropecuarias.
- Industriales.
- Comerciales.
- Mixtas.

1. Agropecuarias.

Cuando las actividades de los socios sean agrícolas, ganaderas o ambas.

2. Industriales.

Son aquellas en las que las actividades de los socios son industriales para la producción o la transformación de bienes, o para la prestación de servicios similares complementarios entre sí; así mismo, que posean un espacio físico, talleres o unidad de servicio.

3. Comerciales.

Las actividades de los socios son mercantiles, de bienes y servicios, su finalidad es adquirir productos terminados y hacerlos llegar a los consumidores, sirviendo únicamente de intermediarios entre el fabricante y el consumidor.

4. Mixtas.

Están constituidas por miembros que se dediquen, cuando menos, a dos de las actividades anteriores, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí.

2.9.6.- FIANZAS.

Se debe entender al contrato de afianzamiento como un crédito. Siendo un convenio por el que una persona es responsable de los actos o de la negligencia de otra fuente a un tercero. La persona que se constituye responsable del fiador y la otra persona por cuya deuda u obligación es responsable el fiador es el deudor principal u obligado.

Ventajas de una compañía de fianzas:

- La compañía de fianzas coloca a la misma como un negocio en el que se le ahorra al principal la necesidad de pedir a un amigo un favor que puede ser extremadamente reacio a otorgar.
- Pidiendo tal favor, el principal, a su vez, queda con una obligación para con el fiador, pudiéndosele pedir que lo devuelva en términos desventajosos.



- Para el fiador personal existe una responsabilidad contingente, ya que se puede encontrar su propiedad comprometida o enredarse él mismo en litigios costosos y prolongados.
- El fiador personal, al tiempo de dar la fianza, puede estar en perfectas condiciones de satisfacer las obligaciones que asume, pero puede existir un cambio en su situación económica en cualquier tiempo sin que exista conocimiento de las otras partes interesadas.
- Las fianzas de seguridad son manejadas por agentes que formalizan otras líneas de seguro, y el contrato es, en muchos aspectos, similar al contrato de seguro.

2.9.7. – FINANCIAMIENTO BURSÁTIL PARA EMPRESAS DE BAJA CAPITALIZACIÓN

La razón principal de ser un mercado accionario es el facilitar la formación de capitales corporativos a través de colocaciones públicas de acciones. Adicionalmente, deberá proveer un mercado secundario eficiente que permita la cotización e intercambio de los títulos.

Sin embargo, los mercados accionarios de México aún muestran limitaciones en cuanto a su influencia, al 31 de diciembre de 1996 había únicamente 193 empresas mexicanas con acciones cotizadas y operadas en la Bolsa Mexicana de Valores, con un valor total de mercado de 838.68 mil millones de pesos, equivalente a 106.78 mil millones de dólares.

Este monto representa una disminución importante de la cifra máxima de capitalización de 200.61 mil millones de dólares logrado en 1993. Lo anterior se debió principalmente a la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, lo que llevó el nivel de capitalización a su nivel mas bajo de 90.94 mil millones en 1995.

Incluidas en las cifras anteriores están las acciones de 35 empresas cotizadas y operadas en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX). Este mercado forma parte de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y se enfoca a emisoras de mediana capitalización que no cumplen con los requisitos del mercado “grande”.

Los requisitos principales que deben cubrir las empresas que buscan registrarse en la Bolsa Mexicana de Valores incluyen los siguientes:

- Historial operativo mínimo de tres años.
- Un capital contable mínimo equivalente a 125 millones de unidades de inversión (UDI's).
- Haber registrado una utilidad neta durante los últimos tres años, y.
- La colocación pública inicial deberá representar por lo menos el 15 % del capital social pagado después de la colocación entre un mínimo de 200 accionistas.



Para colocarse en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana, la empresa deberá:

- Tener un historial operativo mínimo de tres años.
- Un capital contable equivalente a 20 millones de unidades de inversión (UDI's).
- Haber acumulado utilidades durante los últimos tres años, y.
- Que la oferta accionaria inicial represente por lo menos el 30 % del capital social pagado después de la colocación entre un mínimo de 100 accionistas.

2.10 EMPRESAS POTENCIALES VIABLES PARA REGISTRARSE Y COTIZARSE EN UN MERCADO MEXICANO PARA EMPRESAS DE BAJA CAPITALIZACIÓN.

Por principio de cuentas un Mercado Mexicano de Baja Capitalización (MMBC), podría ofrecer una solución parcial a la crisis bancaria del país. Los bancos mexicanos están pasando por un momento difícil por la alta proporción de la cartera vencida con relación a su cartera total de crédito corporativo.

Por medio de un MMBC, los bancos podrían alentar a las empresas endeudadas que califiquen para ello a sustituir deuda por capital al realizar las ofertas públicas primarias de acciones al público inversionista, y lograr reducir el monto de sus pasivos morosos. Esta medida permitiría a los bancos bajar los niveles de su cartera vencida, al mismo tiempo que daría a los empresarios con problemas de liquidez la oportunidad de capitalizar sus empresas a través del financiamiento logrando obtener cierta solvencia financiera.

Muchas empresas mexicanas generan utilidades actualmente pero sufren de insuficiencias en su capital de trabajo y capacidad productiva, lo cual les impide aprovechar la demanda doméstica de su mercado, y sobre todo, las oportunidades de exportación.

Las altas tasas de interés, junto con el riesgo de apasivarse en monedas extranjeras, hacen que el crecimiento con base en la emisión de deuda sea demasiado costoso. El obtener financiamiento vía capital, a través de un MMBC, podría ser la solución.

Los proyectos empresariales de arranque en una región en particular podrían ser financiados en parte a través de un MMBC, mediante el cual se efectuarían ofertas públicas de acciones principalmente de inversionistas de la misma región geográfica.

Esta posibilidad es particularmente práctica, ya que los inversionistas potenciales tendrán una noción y opinión preexistente acerca de los accionistas locales y socios fundadores en cuanto a su habilidad, experiencia, solvencia financiera y honestidad.

Al participar en coinversiones con empresas extranjeras que aportarían asesoría tecnológica, sobre exportaciones y mercadotecnia, así como de administración especializada, los inversionistas fundadores podrían complementar las participaciones de inversionistas mexicanos con aportaciones adicionales de capital, con ofertas públicas de acciones por medio del MMBC.

Esta es una manera ideal de fomentar coinversiones entre inversionistas mexicanos y extranjeros, mientras que se mantiene la posición nacional y se fortalece la capitalización



corporativa. Las Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS¹⁴) tienen como su principal objetivo el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Generalmente invierten capital de arranque junto con otros inversionistas en una empresa existente o de reciente creación, con la intención y obligación de vender sus tenencias dentro de un período de cinco años.

Sin embargo, al no existir un mercado público de valores para empresas pequeñas, los compradores potenciales se reducen a empresas competidoras interesadas en la adquisición de una posición controladora de acciones o accionistas fundadores, quienes posiblemente no tienen la capacidad financiera para adquirir las acciones ofrecidas por la SINCA. En estos casos, un MMBC daría la bursatilidad necesaria para que las emisiones públicas de acciones se pudieran realizar sin que los inversionistas originales perdieran el control de la empresa.

2.11. - MERCADO PARA LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA

El Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX) entró en operaciones el 8 de marzo de 1993, como una sección del Mercado de Capitales diseñada para fomentar la capitalización y modernización de un mayor número de empresas medianas para generar nuevas oportunidades de inversión para personas físicas y morales, nacionales o extranjeras; es decir, su objetivo principal es incorporar al financiamiento bursátil a las empresas medianas bajo régimen de acciones, que no alcanzan a cubrir los requisitos de inscripción y colocación que se solicitan a las emisoras del mercado principal, en cuanto a capital inscrito, operatividad y otros parámetros.

El MMEX es el mercado accionario para aquellas empresas que, al momento de realizar su oferta pública, cuenten con un capital contable de más de 20 millones de unidades de inversión (Udi's) y que deseen captar recursos económicos para la realización de proyectos de largo plazo, y también reducir su costo de financiamiento.

El Índice de Precios del MMEX es el indicador que refleja el comportamiento de este mercado en un momento específico de tiempo, mediante el empleo de una muestra representativa; la cual se integra por las emisoras que han efectuado oferta pública de acciones en este mercado y se revisa bimestralmente.

Las ventajas del MMEX son que incrementa la amplitud y capacidad de negociación del mercado accionario, a la vez que se incrementa su liquidez, solidez y orden estructural, fomentando una más ágil competencia. En cuanto a los inversionistas, se abren amplias perspectivas con la aplicación de recursos a empresas con gran potencial de crecimiento. El MMEX también llamado sección "B" del Mercado de Valores está destinado a la operación de valores de sociedades anónimas emergentes, consideradas de tamaño mediano en relación con las emisoras que operan en el mercado principal, pero cuyas acciones pueden alcanzar una rentabilidad significativa.

¹⁴ SINCAS; Invierte en valores o documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo (acciones u obligaciones) y cuyas actividades estén relacionadas principalmente con los objetivos de la Planeación Mexicana del Desarrollo.



2.12 LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y EL CRÉDITO COMERCIAL.

La concesión de crédito comercial a un posible comprador conlleva un riesgo. La pertenencia a organizaciones que facilitan compartir información sobre compradores potenciales puede ayudar a reducir este riesgo y promover el crecimiento de las empresas.

En un estudio sobre 5 economías en transición, basado en datos de empresas, se observa que la pertenencia a asociaciones se traduce en mejores condiciones de crédito comercial, especialmente en el caso de relaciones comerciales con una antigüedad superior a dos meses. Los datos de empresas sugieren que las asociaciones empresariales y los tribunales de arbitraje están sustituyendo a los mecanismos tradicionales para la resolución de disputas entre las empresas comerciales.



C A P I T U L O 3

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA; EL CASO DE NACIONAL FINANCIERA



Las cadenas productivas requieren de recursos adicionales, ya sea para iniciar un negocio o para expandir su planta productiva, es por ello que se han creado diversos programas de financiamiento que cubra los objetivos específicos de cada una de las empresas.

3. PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN).

Integra en un solo programa los apoyos a la micro y pequeña empresa, de mejoramiento del medio ambiente, de desarrollo tecnológico, de infraestructura industrial y de modernización, ofreciendo recursos para:

- Capital de trabajo.
- Activos fijos.
- Reestructuración de pasivos.
- Desarrollo de tecnologías.
- Mejoramiento del medio ambiente.
- Contratación de asesorías.
- Infraestructura tecnológica.

En este programa son sujetos de crédito:

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

Los créditos que ofrece el Promin están sujetos a las siguientes características:

- Plazos: podrán ser hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia.
- Tasa de interés al intercambio.
- Tasa de interés al usuario final: Tasa Nafin o Libor, más el margen que determine el intermediario financiero.
- Montos máximos de crédito (pesos):



Micro: \$ 1,200,000.00
Pequeña: \$ 12,000,000.00
Mediana: \$ 26,000,000.00

3.1.- ESQUEMA DE REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS.

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

Entre los sujetos de crédito en este programa encontramos a las micros, pequeñas y medianas industrias que hayan o no redescantado con Nafin, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

Las características y condiciones de financiamiento que ofrece este instrumento son las siguientes:

- Se puede descontar hasta 100 % del crédito objeto de la reestructura, las tasas de interés y los plazos son los que se establece en el Promin.

3.2.- APOYO EXTRAORDINARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO EN UNIDADES DE INVERSIÓN (UDI'S)

Tienen como objetivo proporcionar liquidez, para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la adquisición de insumos, refacciones, y el pago de sueldos y salarios, entre otros.

Son sujetos de crédito en este esquema las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país por medio de la banca comercial.

Sus condiciones de crédito son las siguientes:

- El límite máximo de financiamiento es el equivalente en pesos de 500 mil UDI'S y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales es de dos años.
- Nacional Financiera (Nafin) puede otorgar su garantía a los bancos hasta por 50 % del monto del crédito.

3.3.- FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR.

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

- Líneas globales de crédito, para importación de bienes y servicios con recursos a mediano y largo plazos.



- Líneas de comercio exterior a corto plazo, para la preexplotación, exportación e importación de materias primas e insumos, refacciones maquinarias y equipo, entre otras.

Plazos:

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

3.4. PROGRAMA DE GARANTÍAS.

Facilita a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

1. *Garantía sobre Créditos.* En donde son sujetos de apoyo las micros, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como empresas grandes de las ramas manufactureras prioritarias.

En esta primera opción se prevén la garantía automática y la selectiva;

Automática:

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

Selectiva:

- El porcentaje máximo es de 50 % excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y de mejoramiento del medioambiente, que pueden ser:
 - Para microempresa de 75 a 80 %.
 - Para mediana empresa de 70 a 75 %.
 - Para grande empresa hasta 70 %.

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

2. *Garantía sobre Títulos de Crédito Bursátiles.*

- Se apoya a los emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazos.
- El porcentaje máximo de garantía es determinado caso por caso sin rebasar 50 %.



3.5. PROGRAMA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA.

Incentiva la inversión privada con la participación temporal de Nafin como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes, entre sus características encontramos las siguientes:

- Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.
- La aportación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones o indirectamente mediante las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) o fondos multinacionales.
- Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales hasta por 25 % del capital social de la empresa y la presencia de Nafin como accionista no podrá ser mayor de 5 años.

3.6. PROGRAMA EXTRAORDINARIO DE CAPITAL DE RIESGO NAFIN-BANCA COMERCIAL.

Es un esquema mediante el cual Nafin y la Banca Comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

En este esquema se apoya a empresas pequeñas y medianas, el banco comercial capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos. La aportación accionaria de Nafin no excede de 24.5 % del capital social pagado por la empresa y la aportación del banco y la de Nafin no supera 49 % del capital social pagado por la empresa.

La aportación de Nafin en cada empresa tiene como máximo 65 millones de pesos, los recursos deben ser aplicados al capital del trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización o reubicación de plantas. La permanencia de Nafin en la empresa no excederá de 5 años.

3.7. SERVICIOS DE BANCA DE INVERSIÓN.

Apoya a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales.

Las áreas con las que tiene relación son:

- Finanzas corporativas.
- Proyectos de larga duración.
- Proyectos de infraestructura.
- Acceso al mercado de valores.
- Emisión de instrumentos financieros.



- Mercado de dinero.

Brinda apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazo por medio de las colocaciones de capital en el mercado de valores.

Realiza inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en reporto en el mercado de renta fija.

Promociona y apoya al mercado de valores, por medio del Fondo de Desarrollo del Mercado de Valores y del Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa.

Brinda administración y custodia de títulos para títulos de emisiones gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas.

Asesora técnicamente a compañías que están en proceso de desincorporación, fusión o compra-venta.

Evalúa proyecto de capital de riesgo.

Presta títulos de distintas emisoras con objeto de darle una mayor bursatilidad a éstas y estabilidad al nivel general de cotización.

3.8. OPERACIONES INTERNACIONALES.

Brinda los siguientes servicios:

- Mercado de divisas: transferencias de fondos a tipos de cambios competitivos a cualquier parte del mundo.
- Coberturas cambiarias.
- Promoción del exterior.
- Alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y extranjeras mediante conversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial entre productoras, fusiones y adquisiciones.

3.9. SERVICIOS FIDUCIARIOS¹⁵ Y DE VALUACIÓN Y DIAGNÓSTICO.

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

- Fideicomisos.
- Fomento a la asociación empresarial.
- Desarrollo de negocios.
- Administración de recursos.
- Promoción de la inversión y el ahorro.
- Servicios de valuación y diagnóstico.

¹⁵ Fiduciarios; dicese de los valores ficticios que dependen del crédito y confianza: moneda fiduciaria.



- Avalúo sobre bienes muebles e inmuebles.
- Justipreciación¹⁶ de rentas.
- Diagnósticos industriales.

3.10. PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL.

Otorga servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas por medio de una red de desarrollo empresarial integrada por instituciones de educación media superior; centros e institutos de investigación; expertos y firmas de consultoría, entre otros.

3.11. PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES.

Facilita el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, mediante esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como las grandes firmas compradoras.

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

3.12. PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

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

3.13. PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA UNIONES DE CRÉDITO.

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

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

¹⁶ Justipreciación: apreciar exactamente.



3.14 OPERACIÓN REGIONAL.

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

3.15 POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE PRIMER PISO.

El otorgamiento de créditos de primer piso por parte de Nafin, sólo se aplica al financiamiento de nuevas inversiones y está apoyado a orientar la creación y/o modernización de empresas del sector industrial, así como la conformación de su capital de trabajo permanente, que asegure la continuidad de su producción.

Este tipo de créditos se canalizará primordialmente a favor de las empresas que contribuyan al desarrollo de proveedores, a la articulación de cadenas productivas, a la generación de empleo y al fortalecimiento de nuestro sector externo, mediante la generación y/o ahorro de divisas, vía la sustitución eficiente de importaciones.

Las empresas del sector industrial elegibles para recibir este tipo de créditos son las siguientes:

- Empresas pequeñas, medianas y grandes, cuyo giro de actividad pertenezca a las ramas de la industria manufacturera, consideradas como prioritarias.
- Se excluye a la microempresa, en virtud de que se le apoya mediante un esquema de atención más expedito, como es el caso de la garantía automática.
- Las empresas industriales que utilicen recursos de las líneas globales para la importación de maquinaria y equipo, para la modernización de sus proyectos.
- Los proveedores de entidades del sector público que cuenten con contratos de abastecimiento.
- Empresas, particularmente medianas y grandes industrias, que propicien esquemas de desarrollo de proveedores que, favorezcan la articulación de cadenas productivas nacionales.

No son sujetos de apoyo aquellas empresas que no cuenten con una probada solvencia moral y crediticia, que se encuentren en quiebra técnica, tengan cartera vencida y/o hayan sido demandadas por algún banco.

Características Gerenciales de los Créditos de Primer Piso.

- Podrán ser en dólares o en moneda nacional.
- La tasa de interés se determinará en función del riesgo y su base será la tasa Nafin en pesos o Libor para operaciones en dólares.
- Se financiará hasta 75 % del monto de la inversión.
- El monto mínimo será de 2 millones de pesos y el máximo será de hasta 50 millones de pesos.



- El plazo podrá ser de hasta 20 años, con un periodo de gracia máximo de tres años.
- Los acreditados deberán otorgar cuando menos un aforo de garantías de 1.75 a 1 preferentemente hipotecarias.

Las empresas solicitantes de créditos deberán ser económicamente y financieramente viables, lo cual tendrá que quedar demostrado mediante un estudio de viabilidad, formulado con base en los términos de referencia que para este propósito ha elaborado Nafin.

3.16.- APOYOS FINANCIEROS AL EXPORTADOR

El Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext) apoya a los sectores de manufacturas y servicios; minero metalúrgico; agropecuario y agroindustrial; pesca y turismo, siendo las actividades apoyables el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazos, la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos se otorgan conforme a las características de cada etapa y se pueden conceder en dólares y/o en moneda nacional, así como en cualquier otra divisa.

Los apoyos a bienes y/o servicios no petroleros, al ciclo productivo y a las ventas se otorgan cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración nacional generen un ingreso neto de divisas mínimo de 30 %, respectivamente. De lo contrario, el apoyo se otorgará únicamente sobre la parte mexicana.

Se financia la importación de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporan a bienes de exportación directa e indirectamente, también la compra de maquinaria y equipo nacional o de cualquier parte del mundo, así como la importación de insumos básicos.

Bancomext da garantías de crédito que protegen a empresas mexicanas y a intermediarios financieros de los riesgos en sus actividades de comercio exterior.

Bancomext pide al beneficiario:

- Mantener a disposición del Bancomext y del intermediario, en su caso, la documentación comprobatoria del crédito.
- Aplicar los recursos al destino especificado en cada producto financiero.
- No exceder los montos máximos de responsabilidad por empresa establecidos en cada producto financiero.
- No duplicar el fondeo de las operaciones en otras fuentes de recursos.



Tasa de interés, comisión y primas. Se aplicarán las vigentes al momento de llevar a cabo la operación, en el caso de las tasas de interés se encuentra con un programa de incentivos que opera con base en la calificación financiera y crediticia del solicitante.

Operaciones del sector turismo. Para la preexportación y exportación, las empresas del sector turismo deben presentar al centro Bancomext al que pertenezcan la documentación requerida para cada operación.

3.17. CICLO PRODUCTIVO (PREEXPORTACIÓN)

- Se apoya la producción, acopio y existencias de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.
- En este apartado se encuentra comprendido el mecanismo de Tarjeta Exporta¹⁷.
- Importación de insumos: materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta, mediante el mecanismo de desembolsos y reembolso.
- Adquisición de productos básicos de Estados Unidos y Canadá por medio de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

Moneda: Para exportadores directos, dólares estadounidenses, y moneda nacional, para exportadores indirectos. Si éstos cuentan con facturas denominadas en dólares o con soporte de cobertura cambiaria, pueden solicitar el apoyo en dólares, previa consulta al Bancomext.

Porcentaje de Financiamiento: Hasta 100 % del precio de ventas de los bienes y servicios de exportación directa o indirecta de los insumos importados.

Plazo: Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minerametalúrgicos y turismo, así como para la importación de insumos.

Hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca, bienes de capital, editorial, jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos, así como para las importaciones al amparo de las líneas de la CCC y de la EDC.

En plazos mayores, hará una revisión caso por caso. El plazo se contará a partir de la fecha en que el Bancomext realice el desembolso.

Amortizaciones: Una sola al vencimiento

Comisiones: De disposición, la de cartas de crédito para la importación de insumos y, en su caso, la que determine la fuente de recursos.

¹⁷ Tarjeta Exporta; es para exportadores directos e indirectos de los sectores que pueden ser apoyados por BANCAMEX, así como para empresas incorporadas al Programa de Apoyo a la Preservación Nacional de la



Ventas: Son susceptibles de recibir apoyo las ventas al exterior de corto plazo, tanto directas como indirectas.

Moneda: Ventas de exportación y pesos para ventas de exportadores directos. Si el exportador indirecto factura en dólares o cuenta con el soporte de cobertura cambiaria, puede recibir apoyos en esta moneda, previa consulta con el Bancomext.

Porcentaje de Financiamiento: Hasta 100 % del valor de factura de los bienes y servicios exportados durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento, de la aceptación bancaria, carta de crédito o documentación soporte.

Plazo: Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de descuento de la operación, o bien de la fecha de embarque cuando se trata de aceptación bancaria o carta de crédito, de acuerdo con la vigencia de estos documentos.

Tratándose de bienes intermedios o de capital que requerirán de financiamiento a mediano y largo plazo, se deberá presentar la consulta en el centro Bancomext respectivo.

Amortizaciones: Una sola al vencimiento

3.18. UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS

Importaciones de Estados Unidos (por medio del Eximbank).

Adquisición de maquinaria y equipo, nuevos o usados y con un grado de integración nacional (GIN) mínimo de 50 %, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación garantizadas por el Eximbank, en la modalidad de reembolso por medio de carta de crédito comercial irrevocable (CCI) con base en las líneas de crédito de importación que el Bancomext ha establecido con instituciones financieras internacionales y, para lo cual los bancos mexicanos establecen directamente del CCI.

Importaciones de otros países

Adquisición de maquinaria y equipo nuevos, y cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbank de los países correspondientes, en la modalidad de desembolso de la CCI.

Moneda: Dólares, nuevos pesos, moneda del país de origen de la importación, para empresas generadoras de divisas. Moneda nacional para empresas que no generen divisas.

Monto Máximo de Financiamiento: Hasta 85 % del valor de la factura de la unidad. En el caso de importaciones de Estados Unidos, el monto por operación va de 50 mil hasta 5 millones de dólares y para importaciones de otros países el que indique la fuente de recursos.

Plazo: Hasta cinco años, a partir de la fecha de negociación de la CCI, o bien la presentación de la operación.



Amortizaciones: Semestrales en créditos otorgados en dólares o en la moneda nacional del país de origen, o trimestrales en moneda nacional, sucesivas o por igual valor de capital, de acuerdo con los lineamientos que establezca el Bancomext.

Comisiones: Las de cartas de crédito o pago directo al proveedor, en el caso de las importaciones en la modalidad desembolso y las aplique la fuente de recursos.

3.19.- PROYECTOS DE INVERSIÓN

- Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.
- Desarrollo tecnológico y diseño.
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios.
- Construcción de parques industriales y de servicios.
- Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo.

Moneda: Dólares para exportadores directos y moneda nacional para exportadores indirectos. Cuando éstos cuenten con facturas de venta denominados en dólares, o bien con el soporte de cobertura cambiaria, podrán recibir apoyos en dicha divisa.

Porcentaje de Financiamiento: Hasta 70 % del valor de la inversión. El beneficiario debe aportar cuando menos 30 % de la inversión y demostrar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto.

Plazo: Se determina en cada caso, a partir del flujo esperado y de la fuente de recursos.

Amortizaciones: Mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, o bien conforme a un calendario de pagos que se determine en función de los flujos de efectivo del proyecto.

Comisiones: Por saldos programados no dispuestos.

3.20.- CONSOLIDACIÓN FINANCIERA

Reestructuración de pasivos de créditos onerosos otorgados por instituciones de crédito intermediarias:

Se pueden incluir amortizaciones o créditos vencidos, integrados por el capital, más intereses normales devengados no pagados, sin considerar intereses moratorios.

Moneda: Dólares, moneda nacional o mezcla de monedas.

Porcentaje de Financiamiento: Hasta 100 % del monto a reestructurar.

Plazo: En función del flujo de recursos esperados.



Amortizaciones: Mensuales, trimestrales, semestrales, anuales, o de acuerdo con el calendario de pagos determinado en función de los flujos de efectivo de la empresa.

3.21.- ACCIONES PROMOCIONALES

Se financian acciones y actividades dirigidas a promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos, con el propósito de iniciar y/o aumentar exportaciones, así como consolidar su permanencia en los mercados internacionales y, en su caso, realizar inversiones en capacitación del recurso humano.

Moneda: Dólares o moneda nacional.

Porcentaje de financiamiento: Hasta 85 % de los gastos.

Plazo: Hasta cinco años, a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento.

Hasta un año en el caso de apoyo de fondos mixtos de promoción turística.

Amortizaciones: Mensuales o trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

Comisiones: De apertura.

3.22.- INVERSIONES ACCIONARIAS

Se financia a personas físicas o morales para la aportación al capital social de empresas, así como empresas comercializadoras proveedoras de insumos que se incorporen a bienes y/o servicios de exportación, directos e indirectos, ubicadas en el país o en el extranjero.

Moneda: Moneda nacional.

Porcentaje de financiamiento: Hasta 50 % del monto de la operación. El ejercicio del crédito será *pari-passu*¹⁸ a la aportación del inversionista.

Plazo: En función del flujo de recursos esperado.

Amortizaciones: Mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, o conforme al calendario de pagos que se fije en función del flujo de recursos esperados.

3.23.- GARANTÍA CONTRACTUAL

Mediante este esquema se podrá financiar la emisión de cartas de garantías usuales en el comercio exterior.

Moneda: Dólares o moneda nacional, dependiendo el monto en que se estableció la carta.

¹⁸ *Pari-passu*; prioridad de pago.



Porcentaje de financiamiento: Hasta 100 % del monto de la carta de garantía.

Plazo: Se determina caso por caso, en función del flujo de efectivo.

Amortizaciones: Mensuales, trimestrales, sucesivas y por igual valor de capital.

Comisiones: Las que fije el Bancomext, o bien, la fuente de recursos.

3.24.- GARANTÍAS

Garantía de preembarque;

Con esta garantía se protege al exportador contra la pérdida neta ocasionada por la imposibilidad de exportar los bienes como consecuencia de riesgos (político, catastrófico y comercial) en el país del importador a los que se encuentra expuesto durante el proceso productivo de su oferta exportable.

A los intermediarios financieros se les protege contra la falta de pago de sus acreditados como consecuencia de la configuración de riesgos de carácter comercial.

Base garantizable: El equivalente al costo directo de producción de los bienes que se exportarán. En el caso de los intermediarios financieros, el monto del crédito más los intereses ordinarios que en su caso se generen.

Cobertura: Hasta 90 % de la base garantizable.

Garantías de preentrega:

Con esta garantía se cubre al exportador mexicano contra los riesgos de tipo político, catastrófico y comercial que enfrenta en el país importador, durante la fase de ejecución de la obra o de la prestación de los servicios.

Base garantizable: El monto que resulte de sumar la factura de materiales, el pago de servicios, honorarios y salarios en México y en el extranjero, así como el valor de la depreciación y amortización de los activos fijos, menos cualquier cantidad que el exportador hubiere recibido por concepto de anticipos de avance de obra o de la prestación de los servicios.

Cobertura: Hasta 90 % de la base garantizable.

Garantía de Postembarque;

Se garantiza al exportador o a la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastrófico a los que se encuentra expuesto en el país importador durante la fase de venta al exterior.



Base garantizable: El monto del crédito más sus intereses ordinarios en caso de que la garantía se otorgue en favor de un banco comercial, o bien el valor de la factura de los bienes que se exportarán en el caso de que la garantía se otorgue a favor de una empresa exportadora.

Cobertura: Hasta 90 % de la base garantizable.

Garantía posentrega:

La garantía cubre al exportador o a la institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político, catastrófico al concluir la fase de estimación o certificación de la obra o la prestación de servicios.

Base garantizable: El monto del crédito, más los intereses ordinarios cuando la garantía se otorgue a favor de un banco comercial, o el valor de la factura de los servicios que se exportarán en el caso de que la garantía se otorgue a favor de una empresa exportadora.

Cobertura: Hasta 90 % de la base garantizable.

3.25.- PROGRAMAS DE APOYO CREDITICIO

3.25.1.- DESARROLLO TECNOLÓGICO

Las presentes reglas tienen por objeto orientar a los intermediarios financieros y a los empresarios, sobre las características y procedimientos a seguir en los financiamientos al amparo del Programa de Desarrollo Tecnológico, para atender con oportunidad las necesidades de financiamiento de los proyectos. Además de las características generales del programa, contienen los procedimientos a seguir para la autorización, operación y seguimiento de los financiamientos.

I. CARACTERISITICAS GENERALES

1. Objetivo.

Apoyar a las empresas e inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología, y su comercialización, así como para la prestación de servicios técnicos que tiendan a lograr la calidad total en la organización.

2. Sujetos de Apoyo Financiero.

Serán susceptibles de ser descontados en este Programa los financiamientos concedidos por los intermediarios financieros de Nafin, a las empresas industriales, comerciales y de servicios que lleven a cabo inversiones a las que hace referencia el objetivo del Programa, sin distinción de tamaño o actividad.



3. Destino de los Recursos.

Los inversionistas podrán destinar los recursos a:

- a) La elaboración de diagnósticos, estudios de prospectiva y pronósticos tecnológicos, búsqueda de alternativas tecnológicas, estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica.
- b) Adquisición de información básica, emolumentos de personal, materiales, equipos y servicios, gastos de capacitación y documentación, entre otros, que se refieran al proyecto de desarrollo tecnológico.
- c) Diseño, fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba, plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales.
- d) Los gastos derivados de la transferencia y comercialización de paquetes tecnológicos.
- e) Programas de aseguramiento de calidad, instalación de laboratorios y pisos de prueba, la normalización y homologación de productos y procesos, la instrumentación de técnicas para la administración de la producción y sistemas integrales de seguridad industrial, entre otros, que permitan incrementar la productividad y calidad de las empresas.
- f) Las aportaciones de capital accionario que realicen las personas físicas o morales cuyo destino sea el que se indica en los incisos anteriores, así como las aportaciones patrimoniales que éstas realicen en entidades tecnológicas.
- g) En proyectos sobre los que exista duda respecto de su elegibilidad, el promotor del proyecto y/o el intermediario financiero, antes del inicio de cualquier trámite, podrá hacer a Nafin una consulta previa al respecto.

4. Características del Financiamiento.

- a) Moneda: Los créditos descontados o reembolsados por Nacional Financiera serán en moneda nacional o extranjera. Esta última denominación se aplicará siempre y cuando las empresas sean generadoras netas de divisas o coticen a precios internacionales y la institución disponga de las divisas necesarias.
- b) Tasa de interés: Las tasa de interés serán las que establece el esquema general de tasas de la institución. Nacional Financiera, dará a conocer a los intermediarios financieros, mediante circular expresa, cualquier cambio en las mismas.
- c) Monto de los créditos o financiamientos: El que requiera el proyecto y de acuerdo con el porcentaje de descuento establecido, sin que el monto del financiamiento que otorgue Nafin exceda el 1.5 % de su cartera de descuento por empresa.



- d) Porcentajes de participación de los promotores: Los promotores del proyecto y/o los inversionistas deberán aportar cuando menos el 20 % de la inversión total, excepto en los casos de financiamiento a las aportaciones de capital de los accionistas.
- e) Porcentajes de descuento: Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100 % del crédito que otorguen los intermediarios financieros a las empresas, sin distinción de tamaño, en las etapas previas a la comercialización, así como en el financiamiento de las aportaciones accionarias. En las etapas de escalamiento de tecnología nacional y su comercialización, Nafin podrá descontar a los intermediarios financieros hasta el 100 % del crédito que éstos otorguen a las microempresas, hasta el 85 % a las pequeñas y hasta el 75 % a las medianas y grandes empresas.
- f) Plazos: En todos los casos, los plazos de los créditos y los periodos de gracia serán fijados en función de la capacidad de pago de las empresas. El plazo máximo para la amortización de los créditos descontados al amparo de este programa será de hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia que requiera el proyecto.
- g) Forma de pago: De acuerdo con la generación de flujo de efectivo de las empresas y las características del proyecto de desarrollo tecnológico, podrá optarse por el sistema de pagos tradicional o por el sistema de pagos a valor presente normal o con pagos referidos a un porcentaje previamente determinado sobre las ventas.

Para operaciones en moneda nacional y extranjera la base de la tasa de interés será revisable mensualmente. El cómputo y pago de los intereses será mensual en moneda nacional, y trimestral en moneda extranjera; en ambos casos los pagos se efectuarán a su vencimiento. En el caso de que las empresas requieran efectuar los pagos en periodos distintos a los señalados, esto podrá ser factible mediante la aplicación de una tasa de interés equivalente.

El intermediario financiero aplicará a la porción del crédito financiada con sus recursos el mismo plazo autorizado por Nafin y, preferentemente, el mismo sistema de pagos.

- h) **Pagos anticipados:** La institución se obliga a entregar a Nafin, dentro de los tres días hábiles siguientes a su recepción, las cantidades que la empresa le pague anticipadamente. El remanente del crédito podrá redocumentarse dentro del plazo restante del crédito original. En caso de incumplimiento por parte del intermediario financiero, éste pagará a Nafin intereses resultantes de aplicar la tasa ordinaria convenida, multiplicada por el factor 1.5.
- i) **Garantía por riesgo tecnológico:** Nafin podrá cubrir hasta el 70 % de la pérdida económica neta en que incurren las empresas adquirientes de tecnologías y prototipos desarrollados en México al amparo de este programa, por fallas imputables a los mismos. El costo y duración de esta garantía se determinará de manera casuística.



- j) **Asistencia técnica y financiera:** Se apoyará con asistencia técnica y financiera la estructuración de proyectos o negocios tecnológicos que puedan ser financiados integralmente por Nafin y/o con el apoyo de otros agentes financieros y bursátiles.

5. Restricciones.

No serán apoyados:

- Proyectos que generen efectos negativos al medio ambiente.
- Proyectos que cuenten con fuentes alternativas, adecuadas y suficientes de recursos.
- Las inversiones de las empresas efectuadas más allá de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

II) PROCEDIMIENTOS.

1. DESCUENTO O FINANCIAMIENTO A LA BANCA Y OTROS INTERMEDIARIOS CON AVAL BANCARIO.

a) Automático.

Al amparo de este mecanismo siempre y cuando no se solicite su garantía, Nafin descontará o financiará operaciones hasta por el límite que esta Institución establezca, de conformidad con la documentación requerida en el punto 4 de este apartado.

b) Facultativo sin la garantía complementaria de Nafin.

Para las operaciones de descuento o financiamiento superiores al límite automático establecido por Nafin y hasta por el límite que establezca la institución, se aplicará un mecanismo de Descuento Inmediato al intermediario. Nacional Financiera procederá a analizar la solicitud, con base en la documentación requerida en el punto 4 de este apartado; en el caso de ser autorizado y en un plazo no mayor de cinco días hábiles, firmará de conformidad la carta de términos y condiciones propuesta por el intermediario financiero, o bien emitirá una nueva carta para ajustar la operación a las reglas de este Programa y a los lineamientos de la Institución.

Para las operaciones de descuento o financiamiento superiores al límite anterior, además de la documentación requerida para el Descuento Inmediato, el intermediario deberá entregar el estudio de viabilidad del proyecto, para lo cual podrán tomar como base los Términos de Referencia de la Institución. Nacional Financiera evaluará la solicitud de descuento y comunicará al intermediario por escrito su decisión.



c) Facultativo con garantía complementaria de Nafin.

El intermediario financiero podrá solicitar la garantía complementaria de Nafin, en aquellos proyectos de alto mérito y prioridad, para los que, aun habiendo quedado demostrada su viabilidad y rentabilidad, representen para el mismo un riesgo superior a los estándares y se demuestre que el acreditado no cuenta con garantías suficientes.

Cuando el intermediario solicite la garantía complementaria de Nafin, deberá presentar el informe correspondiente a las garantías que hubiera negociado previamente con la empresa, y sujetarse a lo que estipulan las Reglas de Operación del Programa de Garantías de Nafin.

En este caso, será requisito indispensable que el intermediario presente el estudio de viabilidad a Nafin, conforme a los Términos de Referencia de la Institución. El promotor del proyecto podrá recibir de Nafin la asistencia técnica y financiera que requiera para la adecuada integración del estudio.

2. DESCUENTO O FINANCIAMIENTO A OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS SIN AVAL BANCARIO.

Estos intermediarios requerirán ser evaluados para ser aceptados por Nafin con base en su situación financiera, el estado que guarde su cartera crediticia, sus políticas de crédito y sus métodos y procedimientos para el otorgamiento de créditos.

Nacional Financiera, en función del resultado de un estudio previo, establecerá para cada uno de estos intermediarios una línea de descuento o financiamiento revolvente por un monto determinado, asignándole, de ser el caso, un cierto límite para operar conforme a lo señalado en el descuento automático.

Todas las operaciones que excedan el límite anterior deberán ser sometidas a la autorización de Nafin, bajo el procedimiento de descuento o financiamiento facultativo, en función del otorgamiento o no de la garantía complementaria Nafin.

3. CONTRATACIÓN.

La formalización de las operaciones de descuento o financiamiento y garantías se harán a través de la firma de un Convenio General entre Nacional Financiera y cada uno de los intermediarios financieros.

Las bases específicas se establecerán a través de la Carta de Términos y Condiciones, la cual, debidamente suscrita de conformidad por el intermediario financiero y Nafin, será documento suficiente para la formalización de la operación. En el caso del descuento automático, será suficiente que dicha carta sea suscrita por el Intermediario.

Las contrataciones de crédito en moneda extranjera entre la empresa y el intermediario financiero se harán conforme a las disposiciones legales que en esta materia emitan las autoridades correspondientes; el contrato deberá ser firmado en México con domicilio de pago en el extranjero, pudiendo Nacional Financiera otorgar la facultad de recibir pagos en



México o en cualquier otro lugar, sin que esto constituya novación del lugar de pago contratado.

4. DISPOSICIÓN DE LOS RECURSOS.

a) Descuento o financiamiento automático.

En el caso de micro y pequeñas empresas de base tecnológica, se podrá acceder con la misma automaticidad y con los requerimientos de información establecidos por Nafin para estos estratos de empresas.

La disposición de los recursos se hará mediante reembolsos, para lo cual el intermediario financiero deberá presentar su solicitud de disposición acompañada de: el formato único de solicitud de descuento, la lista de bienes y servicios, la carta de términos y condiciones del crédito, propuesta y suscrita por el intermediario, el certificado de depósito y el calendario de disposiciones.

Los descuentos automáticos en moneda nacional serán abonados en las cuentas del intermediario financiero que les lleva el Banco de México, en un plazo de 24 horas; siempre y cuando la documentación requerida se reciba en el área encargada de la operación de descuentos y reembolsos de Nafin antes de las 12:00 horas. En moneda extranjera el desembolso será igual que en moneda nacional y en un plazo de 48 horas, siempre y cuando la documentación requerida se reciba en la misma área de Nafin, antes de las 11:00 horas. Para los intermediarios no bancarios, el plazo para el abono será de 72 horas en moneda nacional y 96 horas en moneda extranjera.

Los intermediarios financieros deberán obtener copias de sus facturas y evidencias de pago, las cuales deberán ser revisadas y conservadas por ellos por un periodo mínimo de cinco años, a disposición de Nafin y/o de quien ésta designe.

De no contar con los intermediarios financieros con los comprobantes de inversión respectivos, podrán solicitarse anticipos de acuerdo con los procedimientos establecidos.

En los casos en que las disposiciones no se realicen conforme al calendario convenido, se cobrará una comisión del 1 % anual sobre los saldos no dispuestos.

3.26.- PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO (PRONAFIDE).

1. CONSIDERACIONES ENTORNO A LA ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO.

La estrategia de financiamiento para el desarrollo presentada en este programa permitirá que la economía registre un crecimiento sostenido en el mediano plazo, y sentará las bases para que exista un equilibrio adecuado entre el crecimiento de la demanda y la oferta de bienes y servicios en el largo plazo. En particular, el programa contiene cinco estrategias interrelacionadas que permitirán alcanzar las metas de empleo propuestas.



a. Instrumentación de la Agenda de Reformas Estructurales y Provisión de Infraestructura.

Las reformas estructurales contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), de instrumentarse, crearían un entorno legal y económico que facilitaría la participación competitiva del sector privado en los procesos productivos, disminuiría notablemente la actividad de la economía informal y fomentaría, mediante un impulso educativo y una mayor incorporación de nuevas tecnologías, un incremento sostenido en el acervo de capital físico y humano.

b. Esfuerzo de Ahorro Público.

La experiencia mexicana y la evidencia internacional muestran que la ausencia de disciplina fiscal conduce a situaciones de inestabilidad macroeconómica. Esto se debe a que cuando el sector público tiende a gastar más de lo que dispone, incurre en un mayor endeudamiento, el cual reduce y encarece los recursos disponibles para el financiamiento de la inversión privada.

Las necesidades de financiamiento del sector público durante los últimos años se han mantenido con dificultad en niveles que han contribuido a consolidar la estabilidad de las principales variables macroeconómicas, pero aún así han sido insuficientes para financiar la inversión pública.

De lo anterior se desprende la siguiente línea estratégica de política de financiamiento del desarrollo:

- Elevar el ahorro público de manera gradual, sostenida y permanente con el fin de aumentar la disponibilidad de recursos para el financiamiento de proyectos productivos del sector privado al 2006.

El objetivo arriba señalado plantea un esfuerzo de ahorro de tal manera que menos de una tercera parte del flujo de ahorro financiero sea captado por el sector público en el 2006, para ello se propone una reducción gradual de los RFSP que deberá realizarse sin poner el riesgo el cumplimiento de las obligaciones sociales que son responsabilidad del Estado y de las necesidades de infraestructura pública para el desarrollo nacional.

De acuerdo con lo anterior, los dos elementos fundamentales de esta línea estratégica son: el equilibrio presupuestal y el esfuerzo de ahorro público, y el fortalecimiento del marco institucional.

c. Impulso al Ahorro Privado Interno.

EL PRONAFIDE 2002-2006 mantiene como eje fundamental el impulso al ahorro interno privado, de tal manera que éste sea el sustento principal mediante el cual se financien los proyectos de inversión, esto nos lleva ha;



- Incrementar el volumen de ahorro interno privado, en especial el de largo plazo y el popular.
- d. Utilización del Ahorro Externo como Complemento del Ahorro Interno.

El ahorro externo de largo plazo deberá utilizarse como medio de financiamiento para proyectos de inversión productiva. Por ello se buscará que los flujos correspondientes a Inversión Extrajera Directa (IED) financien al menos dos terceras partes del déficit en cuenta corriente.

El resto del financiamiento buscará obtenerse mediante endeudamientos de largo plazo de los sectores público y privado y a través de la venta de acciones en la bolsa de valores.

- e. Fortalecimiento del Sistema Financiero y Transformación de la Banca de Desarrollo y los Fondos de Fomento.

Con el fin de ampliar el acceso de la población a servicios financieros y estimular la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo (PRONAFIDE), plantea un redimensionamiento del sistema financiero de fomento. En específico se pretende que éste promueva alternativas de financiamiento con bases sanas para los proyectos que no son apoyados por los mercados de capitales y que por problemas de información, costos de transacción u otras imperfecciones de mercado no son atendidos por la banca comercial. Cabe señalar que este redimensionamiento se hará compatible con los objetivos macroeconómicos y fiscales de mediano plazo.

El hecho estilizado en el desempeño de la Banca de Desarrollo durante las últimas décadas que inspiró su reforma, fue la presencia de ciclos muy marcados en su operación, periodos prolongados de una euforia en el otorgamiento de financiamiento, y de ampliación de programas, por lo general instrumentados sin un esquema de control esencial, han redundado invariablemente en fuertes pérdidas, descapitalización de las instituciones y presiones fiscales. En esta etapa con el objetivo de sanear a las instituciones, la extensión de financiamiento ha sido limitado, lo que a su vez llega a tener un impacto negativo importante sobre la evolución de los sectores productivos del país.



3.28.- DE MICROCREDITOS Y OTRAS LECCIONES.

LA ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DE MICROEMPRESAS.

Fundada como una asociación civil en 1983, la Asociación para el Desarrollo de Microempresas (ADEMI), fue la primera institución filial de Acción Internacional¹⁹ para dar servicios a un gran número de microempresarios y lograr una viabilidad total.

La ADEMI se enfoca a promover el crecimiento de las empresas y el empleo, proporcionando a los microempresarios créditos para capital de trabajo e inversión, así como capacitación. La mayoría de sus clientes son fabricas industriales ubicadas en zonas urbanas y el resto pertenece a los sectores comercial y de servicios.

El método de la ADEMI se basa en el principio de préstamos progresivamente mayores. En un principio, los clientes obtienen créditos de corto plazo por montos que van de 50 a 500 dólares. En la medida que demuestran su capacidad y disposición de pagar, la ADEMI incrementa los montos y plazos de los créditos otorgados. De esta manera, se reduce el riesgo y los costos de la evaluación de proyectos. Para cubrir costos y riesgos, esta Asociación cobra tasas de interés, comisiones y cuotas muy altas.

Otro factor muy importante del método de la ADEMI es que maneja todas las transacciones por medio de algún banco comercial: desde el desembolso de préstamos hasta el pago de intereses y el principal, de modo que minimiza los costos de tiempo, de personal y de seguridad.

Los fondos de la ADEMI provienen tanto de préstamos como de su propio capital, mismo que se reunió a partir de donaciones del sector privado y del Gobierno. Asimismo, ha obtenido préstamos a tasas subsidiadas de interés de donantes internacionales, incluyendo al Banco Interamericano de Desarrollo y al gobierno alemán.

La ADEMI no obliga a sus clientes a graduarse²⁰. Puede integrarse a otras fuentes de crédito, pero en la medida en que crecen también crece la Asociación. En 1991 la ADEMI puso en marcha un programa de créditos a pequeñas empresas con un monto promedio de 30 mil dólares por préstamo. Para marzo de 1994 los préstamos a la pequeña empresa constituían 25 % de su cartera.

EL CENTRO DE APOYO AL MICROEMPRESARIO.

El Centro de Apoyo al Microempresario (CAME) es una Organización no Gubernamental (ONG) no lucrativa con sede en la Ciudad de México que, si bien en el pasado se dedico a ofrecer préstamos, capacitación técnica y asesoría jurídica y fiscal a los microempresarios de bajos ingresos, a partir de 1993 se orientó hacia el financiamiento para la microempresa.

¹⁹ Acción Internacional; es una Organización No Gubernamental con sede en Estados Unidos que, a mediados de los años setenta comenzó a otorgar préstamos subsidiados a microempresarios en América Latina.

²⁰ Cuando una microempresa llega a ser sujeta de crédito bancario, gracias al apoyo y asesoría de una ONG, se dice que se ha graduado.



Con este objetivo el Centro puso en marcha un programa que utiliza el método de los barrios comunitarios con algunas modificaciones claves.

Primero, al concentrar sus recursos y personal en un área bien definida, el CAME evita muchos de los costos de transacción en que se incurre en las operaciones de mayor envergadura.

En segundo lugar, en lugar de graduar a los miembros de un banco comunitario – denominado por el CAME como grupo de generación de ingresos (GGI) –, en cuanto acumulan el equivalente a 300 dólares en activo, el Centro planea agruparlos como miembros de una unión de crédito y ahorro.

De esta manera los participantes ingresan a una fuente de servicios de crédito y al ahorro del sector formal, y al mismo tiempo, las economías de escala provenientes del agrupamiento no sólo permiten la autosuficiencia financiera de la unión de crédito y ahorro, sino también el pago de la asistencia técnica, así como una generosa tasa de rendimiento sobre los ahorros de los miembros.



C A P I T U L O 4

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS MEXICANAS



Durante los ochenta y la primera mitad de los noventa parte importante de las investigaciones sobre el sector industrial se dedicó al estudio de diversas experiencias exitosas de crecimiento de agrupaciones de micro y pequeñas industrias.

En las publicaciones de aquellos años predominó la conclusión de que al llegar los ochenta se inició una etapa histórica de desintegración de la gran industria que cedía el paso a la pequeña.

Lo pequeño como algo maravilloso y eficiente desde un principio se asoció con el proceso de reestructuración industrial que trajo consigo la crisis del pacto social fordista, así como con el cambio hacia la flexibilización productiva; de ahí que el nuevo paradigma tecnológico-industrial contrastara las ventajas de las pequeñas industrias con las desventajas de las grandes.

El fordismo se vinculó a la producción y el consumo en masa, así como a las industrias de gran tamaño. Debido a sus características tecnológicas y para ganar eficiencia se configuró en los grandes centros industriales, sobre todo por la concentración del mercado de productos y de mano de obra.

El modelo flexible se nutre de la diversidad de opciones de consumo consecuencia del desvanecimiento de la sociedad de masas, de la sustitución de los factores tradicionales de localización industrial y de los notables avances en las comunicaciones y el transporte que permiten a la industria mayor libertad para ubicarse, además de requerir escalas de empresa, pero sobre todo formas de gestión distintas.

De acuerdo con este planteamiento, la gran industria dejó de garantizar la productividad y eficiencia deseadas y sufrió algunas desventajas antes exclusivas de la de menor tamaño. Por tanto, la pequeña industria requerirá cubrir los pequeños espacios que la grande no lograba abordar, en particular cuando los mercados de exportación se abrieron a la liberalización de la economía mundial.

Con el tiempo la realidad puso en entredicho la superioridad de lo pequeño, parte fundamental de la reestructuración industrial y el cambio tecnológico ha sido la manera en que la empresa se articula en redes y construye su cadena de suministros. Mas que disminuir, el poder económico concentrado está cambiando su configuración, ya que las grandes empresas crean toda clase de redes, alianzas, acuerdos financieros y tecnológicos a corto y largo plazos.



De echo, la máxima expresión de poder y control sigue concentrada en las grandes instituciones: multinacionales, organismos estatales clave, grandes bancos y entidades de crédito, hospitales e investigación e importantes universidades muy vinculadas a la empresa.

El auge de la pequeña industria desde los años setenta hasta los ochenta constituyó un proceso temporal que se debió en gran medida a la reestructuración de las grandes empresas. Ya en los noventa se reconoce que las agrupaciones de pequeños industriales que mantienen una posición competitiva en escala internacional se vinculan a grandes empresas que operan en todo el mundo. Se argumenta que actualmente la corporación transnacional es la mas importante fuerza individual que crea cambios globales en la actividad económica.

La complejidad, interconexión, y volatilidad que la globalización supone sólo dejan dos opciones a las empresas: la integración activa o la exclusión. Para las empresas que se adaptan a los intensos cambios mundiales, la creación de ventajas competitivas constituye la meta básica, su estrategia consiste en modificaciones a la gestión administrativa, en acceder en una posición adecuada en los flujos financieros, de insumos e información; en la distribución de productos y en disponer de trabajadores calificados, o con bajas remuneraciones.

Para las que son excluidas sólo queda la supervivencia en un medio hostil con escasas probabilidades de progreso, o su desaparición. Entre ellas predominan las mas pequeñas y numerosas, sin embargo, un factor decisivo para integrarse al grupo dinámico es la capacidad de las empresas para interrelacionarse.

La importancia de esto radica en las implicaciones de política industrial que para un país como México tienen el conocimiento de las causas y condiciones que facilitan un desarrollo industrial exitoso. Sin bien los mas recientes programas nacionales de impulso a la micro y pequeña industria incorporan un enfoque de redes a sus planteamientos y estrategias, no se han podido poner en operación como se debiera, pues centran sus esfuerzos en la parte estrictamente económica de la actividad industrial y no impregnan los diversos territorios por que las estrategias y los instrumentos propuestos parten de modelos muy generales y no del conocimiento detallado.

Un interés adicional por presentar datos de México es que, a diferencia de otros países en donde la micro y pequeña industria aumentaron su participación en los establecimientos y en el empleo manufacturero durante las épocas de crisis, es que en el caso de México cuando se dan recesiones económicas los establecimientos disminuyen y el desempleo aumenta.

El punto es que si bien el último registro sobre el tamaño promedio de establecimiento manufacturero indica una reducción, ésta se debe a que entre 1988 y 1993 creció de manera extraordinaria en empleo en las micros y pequeñas industrias. Sin embargo, las condiciones reales en que éstas operan se asemejan mucho a las de aquellas ubicadas en el sector informal de la economía.



Las empresas representan los ideales, el esfuerzo, en ocasiones el patrimonio mayoritario de sus dueños. El fracaso significa para los dueños su ruina; para los empleados la pérdida de su fuente de ingresos permanente y estable; para los proveedores, la pérdida de un cliente; además de que el Estado pierde contribuyentes, no sólo lo que corresponde al Impuesto Sobre la Renta de la empresa, sino el pago de impuestos por producto del trabajo de los empleados y las contribuciones a las instituciones de seguridad social.

Los desempleados y los dueños en ocasiones buscan colocarse en el sector público cuando las condiciones lo permiten, representando un costo fijo para el Estado y los contribuyentes, o bien, se incorporan a la economía informal donde no existe el pago de impuestos.

A partir de 1990 las empresas mexicanas y la economía en su conjunto reflejaron un crecimiento en el consumo originado fundamentalmente por la apertura desmedida del crédito a los particulares. Así fue como crecieron de forma importante los créditos hipotecarios y al consumo, lo que origino una demanda de fondos al resto de los sectores de la economía.

En consecuencia la planta industrial llevo a cabo ampliaciones que originaron endeudamientos adicionales, tanto en equipamiento de plantas, como de capital de trabajo; adicionalmente el Tratado de Libre Comercio generaba expectativas en el corto plazo para lo cual habría que estar preparado.

Los esquemas de crédito se daban en el corto y largo plazos, con la banca nacional y extranjera, con inversionistas locales e internacionales, a través de la Banca de Desarrollo y constituyendo Uniones de Crédito, con garantías y sin garantías, lo que provoco que el crédito se otorgara a empresas de cualquier tamaño y a muchos mexicanos en lo individual.

Como consecuencia de la crisis generada en diciembre de 1994 y por las medidas económicas tomadas por el Gobierno Federal, a partir de ese momento la empresa mexicana entró en un nuevo proceso en el manejo operativo de las mismas. La súbita devaluación del peso en diciembre de 1994 y los ataques contra el peso durante 1995 provocaron que en un periodo no menor de trece meses el tipo de cambio se moviera de \$ 3.44 promedio por dólar previo a la devaluación, a \$ 7.73 por dólar al cierre de 1995, lo cual representó un desequilibrio financiero, tanto para las empresas como para las personas físicas.

Durante 1996 el Gobierno continuo haciendo esfuerzos para manejar los parámetros macroeconómicos, la cual tuvo como efectos iniciales una reducción en el tipo de cambio y la disminución de la inflación.

La actividad industrial repuntó y se logró un crecimiento del PIB de 5.2 % en 1996, sin embargo, el crecimiento no se dio en la misma forma en todos los sectores, ya que algunos tuvieron tasas de crecimiento importantes, en tanto que otros reflejaron tasas de crecimiento negativas. Los sectores beneficiados fueron la industria automotriz y las empresas ligadas a la exportación.

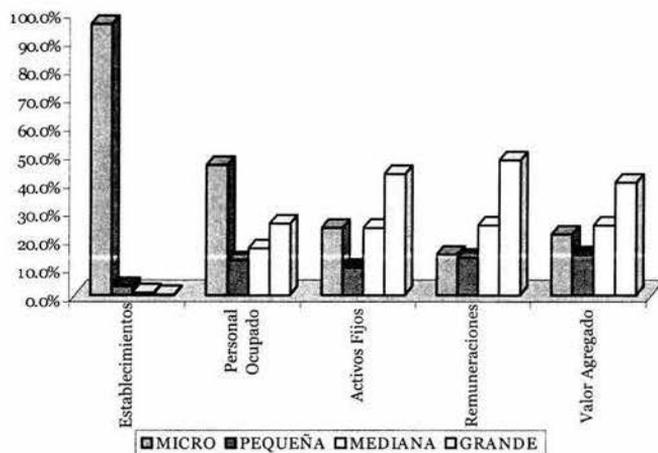


Estas empresas se vieron beneficiadas por el incremento de los precios reflejados en los mercados internacionales, lo cual les permitió continuar con el ritmo creciente de exportaciones y absorber el incremento en las importaciones. Esta situación permitió en 1996 un superávit en la balanza comercial mayor a los 6,000 millones de dólares.

De esta forma la recuperación económica se reflejó notablemente en 1996 y 1997; sin embargo, el gran reto del país es mantener un crecimiento sostenido que no dependa de una subvaluación permanente del salario, ni dependa sólo de los recursos naturales del país.

EMPRESAS	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
Establecimientos	2,605,849	87,285	25,517	7,715
Personal Ocupado	5,490,231	1,464,192	1,973,595	3,009,773
Activos Fijos	364,330,763	148,920,431	363,017,301	656,542,255
Remuneraciones	57,107,007	53,098,257	98,199,635	190,040,876
Valor Agregado	259,600,728	170,955,163	298,640,190	484,129,031

Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Grande Empresa". Censos Económicos 2000.



Para comprender la trascendencia de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MPyME's) es interesante mencionar que la composición de la planta productiva nacional está fuertemente representada la micro y pequeña empresa.

Se destaca el hecho de que en México de un total de 2,726,366 unidades productivas establecidas las MPyME's representan el 99.7 % del total de establecimientos, así mismo del total de establecimientos el 12.57 % corresponde al sector manufacturero, 52.85 % al sector comercio y el 34.29 % al sector servicios.



Absorben el 74.8 % del personal ocupado, el 23.10 % para el sector manufacturero, 27.50 % para el sector comercio, y 24.19 % para el sector servicios.

Como es natural la concentración económica y población en pocas entidades federativas del país es un patrón que se refleja en la localización de estas empresas. La importancia social de estas empresas se deriva del uso intensivo de mano de obra que requieren en sus procesos productivos. Los motivos que aducen quienes no canalizan parte de sus productos hacia el exterior se relacionan con la falta de información, la complejidad de los trámites a seguir y la falta de financiamiento para ello.

Se puede observar también que no existe una adecuada vinculación entre estos negocios y las grandes empresas, así como tampoco con el sector público²¹.

A manera de conclusión cabe mencionar los siguientes aspectos:

- a) México cuenta con un heterogéneo sector productivo.
- b) La gran mayoría de las empresas corresponde a la categoría micro, que es el estrato que más requiere de apoyos integrales para su fortalecimiento.
- c) Existe disposición entre los empresarios para la modernización, pero se requiere un esfuerzo importante para transformar lo tradicional en moderno.
- d) La disponibilidad y uso de recursos crediticios no es el único factor para la solución del problema del atraso y la ineficiencia productiva; la modernización requiere de establecimientos de esquemas que masifiquen y faciliten el acceso a la capacitación, la información, la asistencia técnica, y a la tecnología, así como la asociación empresarial y a las economías de escala que brinden competitividad.
- e) El factor fundamental que puede imprimir un dinámico proceso de avance hacia niveles superiores de competitividad a la mayoría de las empresas en México ésta íntimamente relacionado con la adopción de una actitud empresarial diferente, innovadora, audaz y con visión agresiva.
- f) Es indispensable establecer acciones que fomenten en la micro, pequeña y mediana empresa un mejoramiento continuo en la operación de esos negocios, comprometiendo a todos los factores que se involucran en la actividad productiva.

4.1.- SITUACIÓN GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS MEXICANAS.

En este subcapítulo se presenta la distribución tanto de los establecimientos como del personal ocupado en el territorio nacional: para ello se han considerado cinco grandes regiones;

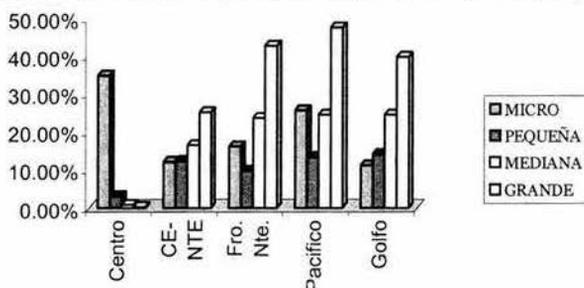
²¹ Actualmente NAFIN, estableció un programa vinculado a las empresas que deseen venderle al gobierno llamado " Como Venderle al Gobierno".



- Región Centro (1): Distrito Federal, Edo. de México, Puebla, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala.
- Región Centro-Norte (2): Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Durango, Aguascalientes y Zacatecas.
- Región Frontera Norte (3): Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Coahuila, Tamaulipas y Sonora.
- Región del Pacífico (4): Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Sinaloa, Nayarit, Colima y Baja California Sur.
- Región del Golfo (5): Veracruz, Yucatán, Tabasco, Quintana Roo y Campeche.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL

REGION	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Centro	914,013	27,056	8,909	3,105
Centro Norte	315,019	10,492	2,898	707
Frontera Norte	409,865	22,163	6,615	2,068
Pacífico	676,139	18,797	4,732	1,183
Golfo	290,813	8,777	2,363	652
TOTAL	2,605,849	87,285	25,517	7,715

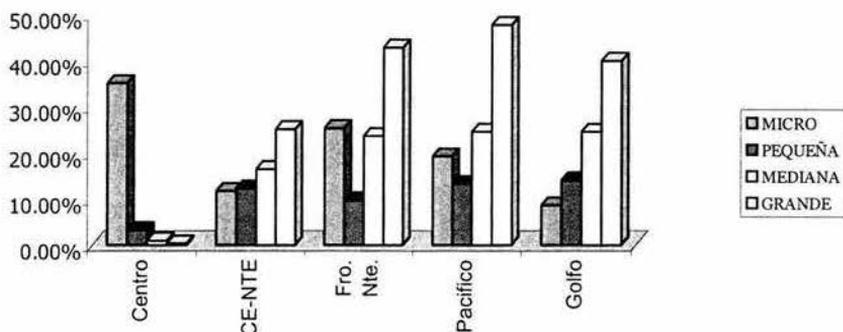


Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Grande Empresa". Censos Económicos 2000.

Como vemos la mayor parte de la distribución territorial se encuentra en el estrato de los micro establecimientos con el 95.58 % con 2,605,849 establecimientos (cuadro 1); 3.20 % de las pequeñas empresas con 87,285 establecimientos (cuadro 2); con 25,517 establecimientos (cuadro 3) la mediana empresa ocupa el 0.94 % y por último con 7,715 establecimientos (cuadro 4) las grandes empresas abarcan el 0.28 % del territorio nacional.

DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO

REGION	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Centro	1,869,940	500,571	724,797	1,092,018
Centro Norte	681,807	186,715	255,281	272,079
Frontera Norte	968,778	367,334	576,429	1,115,802
Pacífico	1,381,338	282,209	280,083	355,475
Golfo	588,368	127,363	137,005	174,426
TOTAL	5,490,231	1,464,192	1,973,595	3,009,800



Fuente: INEGI "Micro, Pequeña y Grande Empresa". Censos Económicos 2000.

Dicho de otra manera, las empresas con 1 a 15 empleados en su totalidad aportan el 45.99 %, las empresas de 16 a 100 empleados aportan el 12.27 %, las empresas de 100 a 250 empleados colaboran con el 16.53 % y las empresas con más de 250 empleados tienen el 25.21 %.

A manera de conclusión de este subcapítulo, las MPyME's cuentan con el 99.71 % del total de los establecimientos y emplean un 74.79 % del personal ocupado.

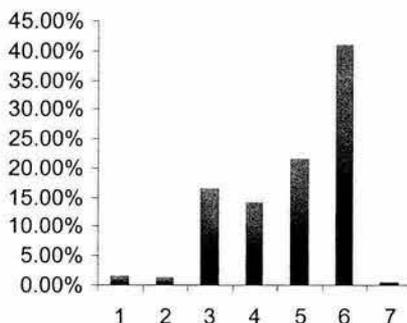
4.1.1.- PROBLEMAS COMUNES DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA.

La cuestión verdaderamente importante de los fracasos empresariales estriba en saber que es lo que los causa. Un gran paso hacia el logro del éxito de la pequeña empresa es conocer y comprender los motivos que originaron el fracaso para poder evitarlos.

Por la práctica y experiencia se cuenta con información acerca de las causas de la quiebra empresarial.



1.-Negligencia	1.60%
2.-Fraude	1.30%
3.-Falta de experiencia en el ramo	16.40%
4.-Falta de experiencia administrativa	14.10%
5.-Experiencia desbalanceada	21.60%
6.-Incompetencia del gerente	41.00%
7.-Desastre	0.60%



a) Negligencia.

El dinámico mundo de los negocios de la actualidad obliga a los administradores de las pequeñas empresas a estar alerta a las rápidas transformaciones que continuamente se presentan. Ya sea en la moda, los hábitos alimenticios, tecnología, etc., que deben ser advertidos con oportunidad y asimilarlas provechosamente. De no ser así, la situación acarrearía serios problemas y finalmente el fracaso de la pequeña empresa.

b) Fraude.

Aun que un pequeño porcentaje 1.3 % el fraude es una de las causas de quiebra en la pequeña empresa; esto debido a la falta de controles administrativos y financieros adecuados a las necesidades de la empresa.

c) Falta de experiencia en el ramo.

Con frecuencia, el gerente carece de experiencia en el ramo en que incursiona por primera vez. Puede tenerla en otros campos pero lógicamente suele ignorar los problemas específicos de la nueva rama a la que ingresa.

d) Falta de experiencia administrativa.

La total falta de experiencia del gerente es la causa del 14 % de los fracasos empresariales. No hay punto de relación entre poseer una habilidad especial para cierto trabajo ser capaz de administrar un establecimiento pequeño. Sin la capacidad adecuada del que maneja la empresa, nada puede garantizar el éxito de la misma.

e) Experiencia desbalanceada.

También la sobre concentración de experiencia puede actuar en detrimento de una empresa pequeña. El gerente de la misma debe no solamente poseer habilidades técnicas



determinadas, sino debe ser capaz también de ver su empresa globalmente; debe ser capaz de descubrir sus necesidades, advertir sus relaciones con ciertos factores y determinar su verdadera capacidad, así como conocer las distintas áreas en que se desenvuelve la empresa y sus interrelaciones recíprocas.

Si quien administra dedica mayor atención a un área determinada, de acuerdo con su interés y especialidad y descuidas otras, esto redundará negativamente en su desarrollo, casi el 22 % de este aspecto llevaron al fracaso debido a dicho error.

f) Incompetencia del gerente.

El mayor obstáculo que pueda tener la pequeña empresa para prosperar es un administrador incompetente. El 41 % de las quiebras son atribuibles a esta causa. Ni el mismo dueño puede fungir como gerente de su propio establecimiento si carece de los conocimientos necesarios o, más aún, de la capacidad de liderazgo requerida.

g) Desastre

Hay hechos imprevistos que cortan de tajo la existencia de una empresa pequeña (incendios, robos, desastres naturales, problemas laborales, etc.).

4.1.2.- RAZONES PARA CREAR PEQUEÑAS Y MEDIANA EMPRESAS

Todo análisis estadístico parece demostrar, a pesar del elevado cierre y dificultades financieras reconocidas por las empresas pequeñas y medianas por cada 200 pequeñas empresas que se crean, sólo el 20 % llegan a los 2 años de vida. Duración inicial de empresas nuevas, esto nos indica que 200 empresas que inician operaciones el 80 % de ellas no llegan a cumplir dos años de vida.

A pesar de todos los resultados estadísticos existen oportunidades de invertir dinero y administrar pequeñas empresas que son atractivas.

Los números muestran, que a pesar del porcentaje tan alto de empresas que nacen y mueren, las empresas pequeñas en conjunto muestran una vitalidad notable y se afirman en su posición dentro de nuestra economía.

Existen dos razones importantes para justificar esta afirmación: las pequeñas y medianas empresas cubren necesidades económicas y humanas esenciales:

1.- Necesidades Económicas:

Ya sea indicado que desaparecen anualmente muchas empresas pequeñas; unas son compradas o se fusionan con otras. Un número importante progresa lo suficiente como para salirse de la categoría de micro empresa.



También se llevan a cabo liquidaciones voluntarias por diversas razones. Muchas empresas cumplen un objetivo temporal. La edad, la muerte, las enfermedades organizacionales o simplemente el desaliento incitan a los propietarios a echar llave bajo la puerta

La empresa minorista, los medios mayoristas, los mayoristas y los fabricantes pueden descubrir que una economía que cambia constantemente ha reducido o eliminado la justificación económica que tenían para seguir en el negocio, incluso cuando la economía en conjunto prospera.

Aunque se debilitan o desaparecen en algunas entidades estatales las empresas pequeñas surgen en otras: cines, lavanderías, restaurantes, hoteles, muchos tipos de industriales.

Para cada programa nuevo de desarrollo industrial o científico se materializan pequeñas empresas para cubrir las necesidades que surgen. A medida que se abren brechas y se revelan necesidades, sin satisfacer, las empresas pequeñas hacen su aparición.

A veces el volumen de producción que se sugiere es demasiado reducido para interesar a las empresas grandes. Con frecuencia la vigilancia, la flexibilidad o la iniciativa de la pequeña empresa le permite moverse con mayor rapidez que las grandes.

Los directivos pueden haber imaginado alguna innovación brillante que ha nadie se la había ocurrido. No es rara que una pequeña empresa altamente especializada sea capaz de satisfacer especificaciones que otras no puedan satisfacer. Las pequeñas empresas suelen ser no sólo grandes competidores en cuanto a precios, atención y servicio, sino que además puedan presentar determinadas ventajas que hacen de ellas grandes competidoras.

A medida que crece la economía y las grandes empresas, existe una razón lógica por la cual el segmento de la pequeña empresa se desarrolla proporcionalmente.

Tal vez más importante aún que el papel de ayuda complementaria que representan las pequeñas empresas sea el de creación.

2.- Necesidades Humanas.

Las pequeñas empresas también cubren una importante y vital necesidad. LA gente difiere mucho entre sí por su necesidad de lograr algo, su aceptación del riesgo, la confianza que tienen en sí misma, su deseo de independencia, la frustración que puedan tolerar y su impaciencia por salirse de la rutina y realizar algo que sea dinámico y que representa un desafío.

Las personas que son diferentes buscan satisfacción de sus impulsos en formas diferentes. La pequeña empresa tiene ciertos atractivos y representa la fuga de energía del hombre que siente impulsos emprendedores, del que ansía su propio dueño y está dispuesto a tomar sus propias decisiones y soportar las consecuencias.



Una empresa propia también atrae a quien desea tener la oportunidad de formar un patrimonio más rápidamente de lo que se considera posible continuando trabajando para otra persona.

Otros tal vez que preferirían formar una empresa pequeña por razones totalmente distintas de las que se han indicado. Tal vez les agrade el ambiente por los conceptos y los valores relacionados con la individualidad, la variedad, la libertad, la auto satisfacción. El atractivo que la pequeña tiene para algunas personas parece basarse en la creencia de estos conceptos se puede llevar más fácilmente a la práctica en una pequeña empresa que en una grande.

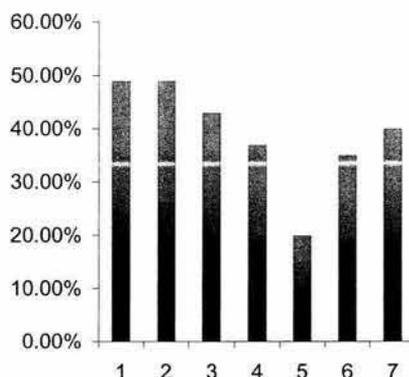
Dado que las pequeñas empresas proporcionan oportunidad de lucro a la vez de satisfacción personal, pero muestran una gran variedad en cuanto a ganancias y probabilidades de duración.

Aun cuando ninguna afirmación puede ser categórica respecto de las pequeñas y medianas empresas no es raro que tan el capital como la administración se ubican en límite peligroso.

Según distintos estudios y encuestas que se han llevado a cabo con el propósito de determinar las causas de fracaso de las pequeñas empresas, parece ser que los problemas principales están representados por diversas variables.

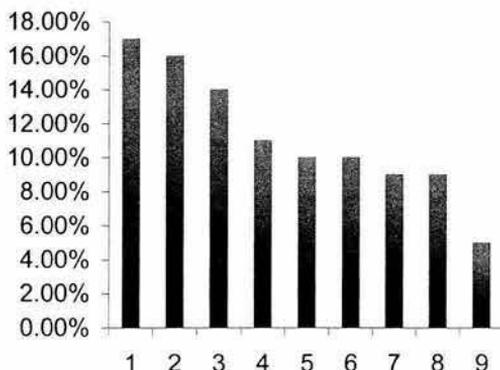
1.-Poder adquisitivo	49 %
2.-Costo de Operación	49 %
3.-Mercado contraído	43 %
4.-Crédito	37 %
5.-Materia prima	20 %
6.-Liquidez	35 %
7.-Gastos financieros	40 %

Fuente: Secretaría de Comercio
y Fomento Industrial, 2000.



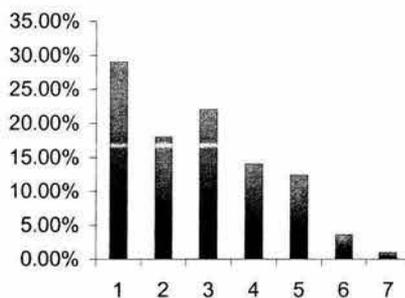


1.-Conflictos familiares	17 %
2.-Mala administración	16 %
3.-Ausencia de liderazgo	14 %
4.-Inadaptación del cambio	11 %
5.-Faltó clarificar el objetivo	10 %
6.-Falta de capacitación	10 %
7.-Ausencia de planeación	9 %
8.-Falta de actualización del empresario	9 %
9.-Ignorancia de la problemática del país	5 %



Otra investigación realizada acerca de por qué quiebran las empresas, fue hecha en la Ciudad de México, por el periódico El Financiero, y genero las causas de fracaso los siguientes aspectos:

1.-Falta de estudios de prevención (Mercado, financiero, Fiscal)	29.0 %
2.-Falta de experiencia en el ramo	18.0 %
3.-Falta de habilidad administrativa	22.0 %
4.-Escasez de personal calificado	14.0 %
5.-Inflación	12.4 %
6.-Fraudes	3.6 %
7.-Desastres	1.0 %



Se realizó otra investigación en la ciudad de Puebla, para determinar las causas de fracaso en la empresa; micro, pequeña y mediana, por Rodríguez Valencia J. (CONACYT, Referencia 0880-59110) causas de fracaso de las empresas:

De los datos anteriores podemos deducir que si una empresa tiene buena administración es poco probable que tropiece con problemas financieros, sin embargo no esta exenta de padecer este tipo de problemas.



La inflación si produce serios problemas a la pequeña y mediana empresa, así como falta de llevar a la práctica estudios de prevención: como estudios de mercado, financiero y fiscales.

En este razonamiento señalamos con insistencia a la administración como la variable en el éxito de las empresas pequeñas y medianas.

Afortunadamente mucha gente concuerda en que el sector productivo de las pequeñas y mediana empresas es importante para nuestra economía por que éstas también cubren una importante y básica necesidad humana.

4.2.- EL IMPACTO DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN LAS EMPRESAS MEXICANAS.

La globalización es un proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial, en el que se comercien productos idénticos, producidos por empresas cuyo origen es difícil de determinar. El proceso de globalización se inició después de la Segunda Guerra Mundial, pero se aceleró en la década de los ochenta y sobre todo en los noventa. Los factores que mas contribuyeron a la creciente globalización incluyen:

- La reducción de las barreras comerciales y el auge del comercio mundial.
- La estandarización de los bienes y servicios y cierta homogeneización de los gustos a nivel mundial.
- El encogimiento del espacio geográfico. Las mejoras en las telecomunicaciones y transportes redujeron de manera sustancial las tarifas de larga distancia, los costos y los tiempos de los viajes internacionales y los costos de los fletes aéreos y marítimos.
- El colapso del sistema comunista y el fin de la guerra fría.
- Relacionado con el punto anterior se observa el movimiento mundial hacia el liberalismo: la democracia en lo político y el libre mercado en lo económico. Esta tendencia implica la reducción del papel del Estado en la economía y la creciente privatización de la misma.
- La Tercera Revolución Industrial que implica cambios drásticos en la tecnología, la organización y las relaciones sociales y políticas.

Con respecto al macroentorno, podemos decir que la mayoría de las empresas mexicanas no estaban preparadas para enfrentar los retos de la apertura comercial, a partir de ésta, se tuvieron que preparar para competir, a producir en una economía abierta, en una sociedad que exige mejores precios y mayor calidad de productos y servicios.

Desde la acelerada apertura comercial las empresas se han visto forzadas a buscar cada vez mejores estrategias para poder competir con empresas de otros países altamente profesionalizadas, acostumbrada a luchar en mercados altamente competitivos. Sin embargo, durante este proceso las empresas de menor tamaño se han visto rezagadas en la



obtención de las bondades de la globalización, principalmente por la dificultad para acceder adecuadamente a:

- a) Tecnología avanzada.
- b) Financiamiento institucional favorable.
- c) Recursos humanos calificados.
- d) Asesoría profesional y especializada.
- e) Información confiable para detectar oportunidades de negocio.

Las nuevas condiciones competitivas, resultado de los acuerdos comerciales con el Norte y Sudamérica, así como con la Cuenca del Pacífico, planteaban nuevos retos para la sobre vivencia y desarrollo futuro de las empresas, pues nuestro mercado ha quedado bajo la influencia de productos importados que tienen una mayor competitividad que la mayoría de los fabricados por las MPyME's mexicanas.

La mayoría de las MPyME's está principalmente orientada hacia el mercado interno, que actualmente presenta una demanda estancada o de lento crecimiento y una creciente competencia por parte de bienes importados. Por otra parte, el dinamismo mostrado por las exportaciones tiene poco que ver con las MPyME's pues en general en nuestro país éstas empresas tienen poca conexión con las empresas grandes y con la exportación directa o indirecta. En esta situación, una posibilidad prometedora para las empresas micros, pequeñas y medianas es integrarse verticalmente a cadenas productivas orientadas a la exportación.

La subcontratación permite incorporar a las MPyME's como exportadoras indirectas en las exportaciones de las grandes empresas, tal como lo hacen exitosamente Japón y algunos países europeos.

a. TRATADOS ECONÓMICOS Y CONVENIOS FINANCIEROS.

Al hablar de tratados económicos o convenios financieros es necesario referirse a convenios comerciales. Cuando en México se empieza a dar la apertura comercial el primer acuerdo o convenio comercial es la entrada de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio el GATT (OMC), a raíz de pertenecer al GATT los gobiernos de Miguel de la Madrid hasta Ernesto Zedillo, han tenido que buscar otros acuerdos, hasta ahora los acuerdos que se han firmado son:



Cuadro 8. Acuerdos Comerciales Negociados por México.

Países	Acuerdos Comerciales	En vigor desde
Chile	Acuerdo de Complementación	1992
	Tratado de Libre Comercio	1999
Estados Unidos y Canada	Tratado de Libre Comercio de America del Norte	1994
Bolivia	Tratado de Libre Comercio	1995
Costa Rica	Tratado de Libre Comercio	1995
Colombia y Venezuela	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres	1995
Nicaragua	Tratado de Libre Comercio	1998
Union Europea	Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	1° de junio del 2000
Israel	Tratado de Libre Comercio	1° de junio del 2000
El Salvador, Guatemala y Honduras	Tratado de Libre Comercio de México con el "Triangulo del Norte"	1° de enero del 2001

Fuente: Secretaría de Economía, 2003

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999. A partir de 1992, año de la entrada en vigor del Acuerdo de Complementación Económica

México - Chile (ACE no. 17), el comercio bilateral se ha multiplicado por ocho. En el 2001, por quinto año consecutivo superó los 1,000 millones de dólares, al sumar 1,349 millones de dólares:

Con cifras acumuladas enero – agosto de 2002:

- Las exportaciones mexicanas a Chile decrecieron 35 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior, y sumaron 173 millones de dólares. México se ha convertido en el sexto proveedor de Chile en el ámbito mundial y el tercero de América Latina.
- Las importaciones mexicanas procedentes de Chile aumentaron cerca de 10 por ciento en comparación con el mismo periodo del año anterior, superando los 689 millones de dólares. El favorable desempeño comercial entre México y Chile propició la negociación para ampliar y profundizar la cobertura del Acuerdo de Complementación Económica suscrito en 1991, ya que éste sólo consideraba la liberalización del comercio de bienes. Entre los temas que se incluyeron en el nuevo acuerdo se encuentran: servicios, inversión, solución de controversias, compras gubernamentales y propiedad intelectual. En marzo de 1998, concluyó la negociación y, en abril, los presidentes de ambos países suscribieron el TLC México – Chile, mismo que fue aprobado por el Senado de la República Mexicana en noviembre de 1998 y por el senado chileno en junio de 1999. Las nuevas disposiciones entraron en vigor el 1 de agosto de 1999. Con ello, México y Chile cuentan ya con un TLC similar a los que México ha suscrito con otros países del continente.



El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

a) El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

- Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proteger la propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Desde que entró en vigor el TLC México - Bolivia, en 1995 el comercio bilateral ha aumentado 18 por ciento en sus primeros siete años de operación. Según el Banco de México. Para el periodo enero-agosto de 2002, el intercambio comercial alcanzó 27 millones de dólares, 7 por ciento superior comparado con el 2001. Esta cifra es modesta, pero representa una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

- En los primeros siete años de operación del tratado de libre comercio México - Costa Rica, de acuerdo a cifras del Banco de México, el intercambio de bienes se ha más que triplicado al sumar 522 millones de dólares en 2001, registrando una tasa



promedio anual de crecimiento de 23 por ciento, el más alto entre nuestros socios comerciales con los que en ese periodo teníamos tratados de libre comercio.

- En 2001 las exportaciones de México a Costa Rica sumaron 338 millones de dólares, 18 por ciento más que en 2000.
- Las importaciones mexicanas de ese país sumaron 184 millones de dólares, 2 por ciento superior a las registradas en el 2000.

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

El TLC México- Nicaragua, firmado por los presidentes de ambos países en diciembre de 1997, entró en vigor el 1° de julio de 1998 y es segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua representa un paso más en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países, toda vez que contiene no sólo compromisos de desgravación arancelaria y reglas para el desarrollo del comercio y el fomento de los flujos de la inversión, sino también disciplinas en materia de propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales, así como un mecanismo de solución de controversias.

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras entró en vigor para México - El Salvador y Guatemala el 15 de marzo de 2001, mientras que con Honduras dicha entrada inició el 1 de junio de 2001.

El comercio total de México con los países del Triángulo del Norte durante los últimos 7 años mostró un crecimiento importante de 121%, alcanzando en el 2001 más de 1,157 millones de dólares.

El 6 de julio de 2001 se llevó a cabo la I Reunión de la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio México - Triángulo Norte, en dicha reunión se destacó la adopción del Reglamento de Operación del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), segundo instrumento de estas características que se encuentra en operación con Países de América Latina, el cual facilitará los flujos de comercio entre las Partes. Adicionalmente se adoptaron decisiones mediante las cuales se fijan los montos para los cupos otorgados por México a Guatemala y El Salvador en materia textil y del vestido. Con



el fin de facilitar el aprovechamiento de las oportunidades del Tratado e impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países integrantes del TLC, los representantes de la Comisión Administradora acordaron un plan de trabajo que arrancó los días 17, 18 y 19 de septiembre del 2001, en Guatemala, El Salvador y Honduras, respectivamente con la realización de seminarios sobre Oportunidades Comerciales del TLC a los cuales asistieron alrededor de 300 empresarios en cada seminario.

4.3. LA COMERCIALIZACIÓN DENTRO DE LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Uno de los aspectos mas importantes en el buen funcionamiento de cualquier empresa es sin lugar a dudas la comercialización, como consecuencia de lo que podemos llamar genéricamente problemática de la función de comercialización en el marco de las MPyME's. Así debemos tomar en cuenta:

- a) La posición financiera de la empresa de que se trate;
- b) La extensión de la serie de productos que se elaboran;
- c) El valor unitario de los productos de que se trate y la consideración del mercado al que van dirigidos determinarán los canales y la forma de distribución a adoptar;
- d) La determinación del consumidor medio del producto que ofrezco, de manera que el diseño del canal a emplear deberá considerar el stock a mantener en función del abastecimiento o periódico de ese consumidor medio;
- e) La concentración o dispersión geográficas de los clientes, determinarán hasta donde puedo llegar y, en ultima instancia, cómo, utilizando qué medios de transporte.
- f) El volumen, peso, fragilidad y tratamiento exigidos por el producto;
- g) Las características de estilo y frecuencia de cambio del producto;
- h) La cantidad y el tipo de servicios requeridos;
- i) Los factores estacionales del producto;
- j) La cantidad y el tipo de elementos de ayuda de venta;
- k) La determinación de los canales de distribución usados por la competencia;
- l) La posibilidad de ocupar determinados espacios en los lugares de venta;
- m) La determinación del margen bruto que se puede obtener por producto en cada circunstancia;



- n) Los requerimientos de los productos perecederos y la facilidad o no de que se echen a perder;
- o) La extensión del mercado;
- p) La importancia o no de la publicidad como condición de venta;
- q) Las costumbres y hábitos de compra del consumidor;
- r) La reputación y el valor de la marca y del fabricante;
- s) La importancia de la capacitación y del esfuerzo personal de la gente de venta;
- t) La posición económica y financiera relativa del consumidor medio: su comportamiento esperado en relación con la fase corriente del ciclo y las expectativas en la función de las políticas globales del país.

Todos estos aspectos no difieren según el tamaño de las empresas. A efectos de posicionarse en forma adecuada en este contexto, todas las empresas actuantes deben informarse sobre cada uno de los artículos anteriores para disminuir, en el mayor grado posible, la incertidumbre en la que se mueven.

Por concepto una empresa pequeña o mediana requiere generalmente de recursos poli funcionales. Mas que especialización extrema, precisa adaptabilidad para enfrentar con elementos escasos problemas múltiples.

Las MPyME's se caracterizan por tener un acceso limitado a los recursos en general (humanos y gerenciales); por eso, normalmente montan su organización en torno a recurso clave (generalmente el dueño y gerente).

En este sentido, queremos enfatizar que una de las ventajas de este tipo de empresas radica en la existencia de pocos niveles y concentración de funciones, muchas veces disímiles o no relacionadas.

En una empresa grande, organizada, las funciones tienen límites precisos, de los que deriva la asignación de autoridad de cada responsable funcional; éstos, a su vez son dotados con recursos propios de distinto tipo y un tiempo dado para el desempeño de las tareas esperadas. Una característica esencial es que las grandes estructuras necesariamente requieren límites claros y funciones estrictamente asignadas de manera que se dificulte cualquier conato de confusión de roles que conspira contra la coordinación necesaria en tales situaciones.

En una MPyME, generalmente el tiempo no cuenta y manda la tarea, si un trabajo deber ser utilizado y entregado, todos se ponen a colaborar aun que sea en tareas que no le son propias.



De la misma manera, existe una especie de jerarquía de funciones, donde el primer lugar lo ocupa la cobranza, luego, ventas, en función de ambas producción y, cuando queda algún tiempo disponible los aspectos administrativos, fiscales, contables y previsionales.

Para planificación, desarrollo, promoción y capacitación suele no quedar tiempo; cuando se reconoce su importancia y su necesidad se asumen como tareas pendientes a emprender en algún momento futuro por demás impreciso.

A diferencia de las grandes organizaciones, en éstas impera la confusión de roles y muchas veces desempeñar funciones conspira contra la eficiencia requerida; quien debe desempeñar tareas diferentes, a veces no selecciona apropiadamente que es y prioritario y que no.

No existe una coordinación adecuada y mucho menos un criterio parecido a la dirección por objetivos.

Los limitados recursos de las MPyME's y su relativa incapacidad de producir impactos de significación en el medio en que actúa, hacen que los distintos factores concernientes al contexto inmediato a la propia empresa influyan directamente en el proceso de la toma de decisiones.

Por eso, normalmente se considera que los gerentes de estas organizaciones deben desarrollar aptitudes especiales para determinar:

- a) Que tipo de decisiones entrañan mayor riesgo;
- b) Si las decisiones erróneas pueden ser fácilmente corregidas;
- c) Cuales decisiones conviene diferir en razón del alto riesgo inherente a la toma de decisiones en estas empresas (por otra parte no debemos olvidar que este tipo de riesgo está en parte compensado debido a que ellos solamente deben rendir cuentas a sí mismos).

Debido a ello el proceso de la adopción de decisiones en una MPyME pasa por:

- a) La identificación de las causas determinantes de éxitos anteriores y usarlos de guía para decisiones futuras.
- b) La necesidad de dedicar gran parte de su tiempo a estudiar el mercado y el medio.
- c) El uso de soluciones informales cuando un problema es demasiado complejo para analizarlo con actitud lógica.
- d) La toma de decisiones se hace con análisis previos menos detallados de los que se harían en una gran empresa en situaciones similares.

El gerente de este tipo de organización pareciera tener desarrollado en alto grado una especie de sensibilidad especial para percibir el costo de oportunidad de su propio tiempo (



recordemos que estamos frente a una especie de hombre orquesta, que no sólo toca todos los instrumentos, sino que ésta convencido que nadie lo hace como él).

Debemos reconocer que todo tipo de empresas es renuente a la incorporación de nuevos recursos humanos por la incidencia en costos implícita y el incremento potencial de problemas que ello traería aparejado (mayores controles, mayor exposición a supervisiones oficiales, incursión en nuevas regulaciones).

En las MPyME's, se considera casi superfluo dedicar esfuerzos a tareas que no sean las arriba indicadas como prioritarias (cobranza, ventas, producción y administración).

De todos modos cualquier empresa grande, mediana, pequeña o micro está condenada a enfrentar todos los problemas que globalmente se describen como "comercialización".

La tiranía del tiempo no impide a quien tiene a su cargo la responsabilidad dirigir una MPyME tener una visión de cuanto acontece a su alrededor y cómo afecta a su empresa; tiene una idea de los avances y retrocesos de la competencia, conversa con sus proveedores y clientes; recoge sus inquietudes y opiniones, pero estima que no tiene tiempo ni dinero para dedicarse en serio a esos problemas. Lo urgente lo atrapa; supone que siempre habrá un mañana con tiempo suficiente para organizar las cosas.

Una vez que el problema crece y se perciben secuelas que tocan aspectos más sensibles a esta idiosincrasia (se retrasan las cobranzas, se dificultan las ventas), se busca profundizar en las causas y generalmente se acercan a competidores mas amigos u otros miembros de agrupaciones afines (cámaras o asociaciones).

En cada empresa en particular el problema se esconde y se mantiene en secreto entre un reducido grupo de aquellos que comparten el conocimiento del negocio. No se considera prudente que en otro nivel se sepan las dificultades presentes y las que, posiblemente aparecerán en el futuro.

En consecuencia, en ausencia de responsables directos de la función de comercialización considerada en toda su complejidad (es decir, de todos los otros aspectos de la misma que trascienden el echo de la venta puntual), no se adoptan decisiones que permitan enfrentar validamente la coyuntura, y se corre el riesgo de una precoz y acelerada decadencia.

Esta circunstancia no quiere decir que resulte estrictamente imprescindible estructurar una función comercial que contenga en forma permanente y clásica las subfunciones de investigación de mercados, promoción, publicidad, desarrollo de nuevos productos, administración de comercialización, etc., a cargo de distintos responsables, coordinados por un gerente o director funcional.

Por el contrario se debe, tomar conciencia de que la dimensión de los negocios y de la empresa no permite una estructura ideal de tal tipo, pero, al mismo tiempo se debe asumir que es necesario adoptar medidas tendientes a prevenir estos hechos y planificar conductas y políticas que permitan a la empresa jugar válidamente su papel en un mercado que exige que tales funciones sean llevadas a cabo.



La responsabilidad de quienes dirigen la empresa los obliga a reconocer que esas funciones deben ser llevadas a cabo; tal vez no completa ni eficazmente, pero los vacíos de la estructura deben ser llenados, sino significarán huecos por los que se colará el efecto de una competencia que sí atiende esas exigencias.

Solamente la necesidad de adoptar decisiones respecto de producción, desarrollo de materiales, implica la necesidad previa de contar con información adecuada a las necesidades del mercado.

El retorno de la información *feedback* (que opina el mercado de mi producto, de mi empresa, de los otros productos y empresas que compiten) es imprescindible para saber si la decisión original fue acertada o no.

El juego continuo de hacer eficiente la empresa obliga a indagar permanentemente acerca de nuevas formas, productos, mercados, canales, etc.

Todo este bagaje de información debe ser obtenido y procesado de manera sistemática, para dar lugar a acciones de corrección y mejoramiento de la posición de la empresaria.

Una empresa suele acumular una serie de datos que casi nunca son convenientemente utilizados. Por eso hablamos de utilizar ese caudal de conocimientos, ordenándolos en forma sistemática.

4.4.- CAUSAS DE MORTANDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Siendo la microempresa el sector que mas establecimientos tienen en el país y el que genera el mayor volumen de empleo, parecería obvio que debería ser también el más estudiado, y que las causas de mortandad de estas empresas deberían ser conocidas.

Se investigaron los acervos de Nafin, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Colegio de México y el Centro de Investigaciones para el Desarrollo, buscando trabajos de investigación y como resultado se obtuvo, que no se encontraron documentos relativos al tema.

La micro empresa muere por falta de dinero. Esto, aunque es cierto, muestra un enfoque muy superficial y por desgracia muy generalizado sobre este asunto es realidad, esa opinión equivaldría a decir que la causa de muerte de las personas es que dejan de respirar. En efecto, dejar de respirar es el último acto de una persona , pero sería muy superficial decir que esa es la causa de su muerte.

Es preciso ir más afondo en la investigación de las causas de la muerte de las microempresas para encontrar porqué estas dejan de producir utilidades en cantidad suficiente para sostener su propio crecimiento y asegurar su supervivencia.

Una consecuencia de este enfoque es que los esfuerzos por promover a la microempresa se centran en aspectos de subsidios, estímulos fiscales y facilitar el acceso al dinero, esfuerzos



que en muchas ocasiones fallan o incluso son contraproducentes, por que no toman en cuenta la problemática de fondo.

Frecuentemente hay una parálisis de los esfuerzos de los sectores empresariales, por concentrarse en el buscar en el Gobierno mecanismos de subsidio y apoyo, poco acordes con la actual política económica del país.

Algunos sectores , por otro lado, han expresado su preocupación respecto a un acceso indiscriminado a financiamientos, que muchas veces alivian a corto plazo la situación de la microempresa, pero la empeoran a largo plazo, ya que no toman en cuenta otros problemas, que fueron los que causaron la difícil situación financiera de la empresa.

Así, a los problemas fundamentales de la empresa, después se agrega el de pagar los financiamientos, causando muchas veces un círculo vicioso del que la empresa ya no sale.

En resumen,. Los aspectos de dinero, no son ni con mucho el único factor en la muerte de las microempresas, ni tienen el lugar preponderante que con frecuencia se les asigna.

El enfoque mismo del tema parecería implicar que hay un problema de mayor mortandad en la microempresa que en otros tamaños de empresa. Esto fue fuertemente cuestionado por los expertos a los que se consultó. En su opinión, no hay suficiente información para sustentar que las empresas mayores o medianas tiene mayor permanencia. Así mismo señalaron la dificultad para determinar la muerte de una empresa grande, ya que en muchos casos, aún muriendo la empresa como tal, la razón social y la marca comercial se conservan, por razones de mercadotecnia, aún cuando la empresa original ha dejado de existir.

También es difícil en ocasiones ubicar la muerte de una microempresa, ya que muchas veces lo que ocurre es un cambio de razón social y hasta de giro, pero el microempresario no deja de serlo, para resolver una situación de empleado. Esta adaptabilidad, citada muchas veces como una de las ventajas de la microempresa, es difícil de distinguir de la verdadera muerte de la empresa.

El enfoque mismo del tema fue discutido: en opinión de algunos sería mucho más productivo tratar de encontrar las razones por las que la microempresa prospera y crece para favorecer esas condiciones. También señalaron que es mucho más fácil encontrar empresas exitosas para analizar , que empresas muertas para investigar. El argumento tiene méritos y convendría considerarlo en caso de que se considere necesario analizar más a fondo el tema en estudios posteriores.

Otro ángulo del tema consiste en cuestionar si se puede analizar la microempresa como si fuera un conjunto homogéneo de entidades. Se señala que hay por lo menos una distinción que debe de hacerse, y que modifica sustancialmente la interpretación de los datos que se puedan aportar. De acuerdo a este argumento, existen microempresas con una visión de crecimiento. Las primeras, generalmente tienen como único objetivo el sostenimiento del empresario y a su personal, sin pretenciones de un mayor desarrollo. En las segundas, el empresario considera la suya como una situación transitoria, como una etapa necesaria al



principio, pero no pretende ser microempresa en forma permanente; el empresario tiene la visión de llegar a tener una empresa de mayor tamaño y oriente sus actividades al logro de ese objetivo. Claramente los riesgos que toma y uno y otro tipo de empresario son distintos, y así deben ser las causas de mortandad de sus empresas.

En conclusión, este tema dista de mucho de estar suficientemente explorado. LA aportación del presente estudio podría ser la de establecer en forma preliminar algunas de las causas de mortandad de las empresas.

Resulta claro que no hay una única causa de muerte de las microempresas, aun que esas pueden agruparse por “familias” de causas. Algunas de ellas son mas frecuentes que las demás.

Aun que no hay total consenso acerca de las causas mas frecuentes de desaparición de las empresas, si se pueden ubicar algunas razones mas frecuentes de falta de las mismas. Algunas tiene que ver con la estructura de la empresa de la microempresa, sobre todo de la pequeña escala en que opera y otras depende de los que un entrevistado llamo “subadministración”, esto es, una administración deficiente en alguno de los aspectos.

Causas de Mortandad de la Microempresa

Estructurales	Dirección y Administración	Ausencia de un sistema Crecimiento por encima del sostenible Control de costos Mercadotecnia Falta de mentalidad empresarial Inversiones no Productivas
	Problemas de Escala	Falta de especialización Abastecimiento costoso Mercadotecnia deficiente
	Mercado	Cambios de las cuentas productivas Requerimientos crecientes Plazos de cobranza
Del Entorno	Financiamiento	Escasez de crédito Costo de crédito Requisitos y actitud de los bancos
	Otros	Impuestos Falta de organización

Por otro lado, se ubican causas en el entorno, que no dependen de la empresa; de estas algunas son ocasionados por cambios coyunturales, y podrían cambiar en el futuro.

Otras tienen que ver con los cambios en la estructura del tejido económico del país, y por lo tanto no es de esperarse que haya cambios drásticos, estas últimas requerirán de las empresas un ajuste permanente.



Debe aclararse que los aspectos aquí tratados no se presentan en todas las empresas en igual grado; hay microempresas prósperas que han logrado sortear estos problemas. Tampoco puede decirse que todas las empresas que desaparecen presentan todos los síntomas descritos a continuación. Las causas de mortandad son específicas de cada empresa, y lo que lleva a fallar es una combinación de causas.

Un resultado claro es que no hay una causa única de mortandad de las microempresas, ni siquiera un grupo limitado de problemas que pudieran ser atendidos con un conjunto relativamente pequeño de medidas correctivas.

Ciertamente sería demasiado pretencioso, hacer recomendaciones para la solución de problemas tan complejos como los tratados en este tema, en base al estudio de alcance tan limitado. Las recomendaciones aquí sugeridas tienen limitaciones y deben ser consideradas como sugerencias y no como soluciones definitivas.

Tratando de agrupar las causas más importantes, se encuentran fallas en la capacidad directiva y administrativa del empresario, problemas ligados a la escala de la empresa, problemas relacionados con aspectos fiscales y problemas ligados definitivamente al financiamiento.

Sin que pueda considerarse como una causa directa de mortandad de la microempresa, la falta de representatividad en aforos nacionales de capacidades de organización y la ausencia de un liderazgo que emane de los propios microempresarios son obstáculos importantes para llevar a cabo programas efectivos de mejor de este sector.

La respuesta obligada a los problemas de capacidad directiva y administrativa, son programas de entrenamiento empresarial; solución que no es fácil de implementar por la resistencia propia del empresario, que no tiene una gran inclinación a ser capacitado, y por el problema muy real de falta de tiempo que tiene.

La capacitación sigue considerándose como un asunto para obreros y mandos medios, y posiblemente sea necesario rediseñar esos programas, de tal manera que no sean creados por los especialistas, sino que sean propios microempresarios

4.5.- ALTERNATIVAS VALIDAS PARA LAS PYMES.

Si partimos de la base de admitir que la realidad que predomina en el escenario actual es la que fuera expuesta en el punto anterior, resulta evidente que la solución pasa por enfrentar un problema general de un conjunto de empresas dado, cuyo punto de convergencia pueda ser:

- a) Actuar en el mismo mercado, o en el mismo segmento. En este caso las dificultades que enfrentan son las mismas, sin depender ya específicamente del producto, de los canales, de las formas de venta;



- b) Enfrentar todas ellas una desigual competencia, ya sea en función de dominio de un mercado o segmento (caso supermercados), de una cadena de distribución (es decir, un distribuidor que maneja los productos considerando prioritariamente sus intereses no siempre coincidentes con el de cada productor);
- c) Encarar una política permanente de desarrollo de materiales y materias primas, insumos de productos, y de desarrollo de proveedores de los mismos;
- d) Empezar un programa permanente, amplio y consistente de investigación de mercados, que permita obtener un flujo constante de información y de esa manera poder actuar con suficiente anticipación;
- e) Como consecuencia de lo anterior, encarar en forma conjunta el desarrollo de nuevas técnicas de embalaje y presentación de los productos;
- f) Estructurar medios de servicio posventa comunes a más de una empresa;
- g) Conformar o colaborar en la implantación de nuevas maneras de venta y financiación (ventas dirigidas, círculos cerrados, leasing, etc.)

Sin duda adoptar criterios que permitan a las empresas encarar en forma individual la manera de enfrentar cada uno de los problemas enunciados excede las posibilidades de la inmensa mayoría de las empresas que conforman el universo de las MPyME's.

De la misma forma, es indudable que si esos problemas no se atienden de manera debida y oportuna, esas empresas inevitablemente enfrentarán crisis terminales más o menos temprana.

En consecuencia pareciera existir un solo camino susceptible de ser emprendido: arbitrar algún tipo de colaboración permanente o transitoria, en pequeños esfuerzos, no aislados sino coordinados, puedan potenciarse de manera sinérgica, dotando a las empresas participantes de una competitividad que, de otra manera, no podría alcanzar.

Existen tres criterios fundamentales para guiar la acción a emprender por las empresas interesadas en este esquema:

- a) Formar entre varias empresas otra empresa de propiedad común, cuyo objeto fuera encargarse de esas funciones, que aisladamente no se pueden llevar a cabo. Para ello, se dotaría a la misma de los recursos necesarios para desempeñar su cometido. La facturación de sus servicios la realizaría a sus mandantes en términos de compensación de costos. Se entiende que esta nueva empresa no tendrá como objeto primordial obtener resultados sino prestar servicio a sus integrantes.

Esta solución implica, obviamente, un escalón adicional de devengamiento impositivo.



- b) Subcontratar los servicios puntuales que se requieran, contribuyendo a fomentar la creación de empresas de servicios que apunten a este segmento de empresas y de necesidades, bajo el manto orientador de una entidad gremial o empresaria que facilite este esquema. Este criterio responde a la tendencia generalizada observada a todo nivel actualmente tercerizada y las actividades no estratégicas a efectos de disminuir niveles y mejorar los controles.
- c) Conformar agrupaciones transitorias para llevar a cabo un cometido individual, en beneficio de un grupo de empresas; este esquema se puede llevar adelante mediante simples contratos entre quienes acuerden emprender tal acción, constituyendo una agrupación empresaria dentro del marco del ordenamiento legal vigente, o ideando y promoviendo nuevas formas de colaboración transitoria entre empresas que limiten los aspectos patrimoniales e impositivos de los integrantes.

Actualmente existe una tendencia al fomento de actividades de comercialización mediante la constitución de cooperativas o consorcios de exportación y tradings. A tal efecto dentro de los programas promovidos a nivel del Gobierno Federal se procura incentivar la inserción de este tipo de empresas en el comercio exterior.

Conociendo que estas empresas realizan compras importantes en el mercado doméstico para producir los bienes que luego exportan, normalmente se encuentran en el inconveniente de generar una fuerte posición deudora respecto del impuesto al valor agregado (con el consiguiente problema administrativo y financiero de gestionar su devolución, compensación o transferencia).

La medida a implementarse trata de lograr el desarrollo de *Compañías de Comercialización Internacional* o bien *Consortios* o *Cooperativas de Exportación* para obtener el beneficio de la exención del impuesto en las compras de bienes que se destinen a exportaciones concretadas dentro de los 180 días de su adquisición.

El inconveniente que *prima facie* se avizora es que, como es norma cada vez que se implementan instrumentos de fomento desde el sector oficial, se requieren inscripciones (en este caso, en la Dirección de Promoción de las Exportaciones de la Subsecretaría de Comercio Exterior; en el Registro Nacional de Consortios y Cooperativas de Exportación; en el Registro Nacional de Compañías de Comercialización Internacional), emisión de certificados, etc.; esto configura una red de burocracia que precisamente contraría la tendencia actual de simplificación y facilitación de las transacciones.

Desde otro puntos de vista, el instrumento legal disponible actualmente para la constitución de uniones transitorias de empresas o agrupaciones temporarias, si bien parece idóneo a efectos de lograr una determinada sinergia de pequeños esfuerzos individuales, presenta también algunos inconvenientes desde el sector impositivo (no es clara la separación de las responsabilidades individuales en este campo, y surgen dudas en algunos casos respecto de la creación de nuevos responsables o imposiciones múltiples).



En nuestra legislación actual se tratan de las agrupaciones de colaboración y se especifica que los miembros participantes de las mismas responden solidaria e ilimitadamente hacia terceros por todo tipo de obligación que asuman los representantes de la agrupación.

El criterio que se respeta en dicha ley es que los institutos de los que trata no son sujetos de derecho, sino que se tiende a promover agrupaciones más o menos estables pero con pocas y definidas obligaciones.

Una derivación casi lógica de no ser sujeto de derecho, es que no se puede pedir la quiebra de ninguna de estas agrupaciones; inclusive presentan la ventaja de que si alguno de sus integrantes alcanza tal estado, la agrupación sigue vigente y efectiva para el resto de sus signatarios.

Sin embargo, dentro del campo tributario, a los efectos de la ley de impuesto al valor agregado, se las considera contribuyentes (y se les asigna, por lo tanto, responsabilidad fiscal).

Un criterio que viene ganando predicamento dentro de las posibilidades de desarrollo de formas de asociación empresaria con fines específicos, en el ámbito de las MPyME's en el marco internacional, es diseñar mecanismos de cooperación entre empresas para alcanzar un objetivo común, pero manteniendo cada una su independencia jurídica y autonomía de gerenciamiento. Quienes preconizan esta postura apuntan inclusive a objetivos mucho más ambiciosos, como la conformación de agrupaciones de este tipo entre empresas de distintos países.

Dentro de las pautas globales que pueden guiar las distintas formas de cooperación, tenemos dos formas de integración básicas: las de tipo vertical y las de tipo horizontal.

Las agrupaciones de modelo vertical responden al concepto actualmente en boga de simplificación de las estructuras de las grandes organizaciones mediante el desarrollo de proveedores de partes, reservándose las etapas de ensamble y producción de partes críticas.

Este tipo de agrupaciones, si bien pueden ayudar a la supervivencia y, en muchos casos, a cierto desarrollo de algunas empresas, las convierte también en satélites dependientes de una de ellas, que conserva la llave del negocio.

Las agrupaciones de tipo horizontal se basan en cierto equilibrio de poderes y en la limitación de posibilidades de los integrantes de desarrollarse en forma individual o enfrentar del mismo modo un mercado o segmento determinado en que confluyen más de un integrante de la coalición.

Desde el punto de vista del detalle, se puede perseguir la producción conjunta de elementos, compras conjuntas de insumos, contratación conjunta de servicios, asesoramientos, investigaciones, comercialización conjunta en uno o mas mercados o canales, etc., sobre la base de compartir gastos y beneficios derivados en el equilibrio la paridad entre los integrantes.



4.6.- ¿ COMO SON LAS EMPRESAS EN EL MUNDO ?

La inmensa mayoría de las empresas son pequeñas en la mayor parte de los países, con independencia de sus características geográficas o su nivel de desarrollo. Incluso en los países en transición, conocidos por sus grandes empresas, la mayoría de ellas son pequeñas. En las empresas pequeñas, especialmente las empresas individuales que dependen de sus propios recursos las cuestiones de gobierno son mucho mas sencillas que en las grandes empresas.

Según las conclusiones de un estudio sobre 54 países industriales y en desarrollo, el crecimiento de las empresas pequeñas y medianas se ve limitado por factores institucionales. En el caso de las empresas mas pequeñas con potencial de crecimiento, la voluntad y capacidad de movilizar recursos en las mismas se ve afectada por la presencia de un Estado arbitrario o depredador (por ejemplo, las empresas pueden empezar siendo pequeñas y no aumentar de tamaño para evitar impuestos o el acoso del Estado).

La movilización de recursos se ve afectada también por la falta de un sistema legal fuerte que apoye los mercados como, por ejemplo, tribunales que garanticen el cobro de deudas. En las empresas pequeñas las instituciones privadas de gobierno de la empresa desempeñan un papel mas importante que los mecanismos formales en la distribución dentro de la empresa de las reivindicaciones y los derechos de control.

A pesar de la preponderancia de la pequeña empresa, las grandes empresas pueden representar importantes fracciones del empleo y de la producción nacional. Mientras que el sector de la pequeña empresa comprende un gran numero de empresas que se crean y desaparecen continuamente, las empresas grandes y consolidadas se muestran mas estables en todas las economías.

Por ejemplo, el crecimiento de los tamaños de las empresas representa dos tercios del crecimiento industrial total. La inmensa mayoría de las empresas tampoco cotiza en bolsa. Sólo lo hace el 0.16 % de las empresas registradas en los países en desarrollo, y el 0.55 % en los países industrializados, según un muestreo realizado sobre 37 países de todo el mundo.

A pesar de su pequeña proporción, las empresas que cotizan siguen siendo importantes, ya que pueden representar una parte importante de la economía. Aun que estas grandes empresas y las empresas con cotización oficial son pocas en número en comparación con el total de empresas, su importancia económica puede ser considerable y la buena o mala marcha de sus asuntos puede tener también importantes consecuencia políticas y sociales.

Muchas de las diferencias de tamaño entre las empresas dependen de la naturaleza de la oferta y la demanda de bienes y servicios, así como de las divergencias en las políticas públicas, por ejemplo en el sistema fiscal. No obstante algunas de ellas se deben a los distintos niveles de eficacia de las instituciones, tanto privadas como formales, de gobierno de la empresa.



4.7.- CAUSAS DE FRACASO Y ÉXITO.

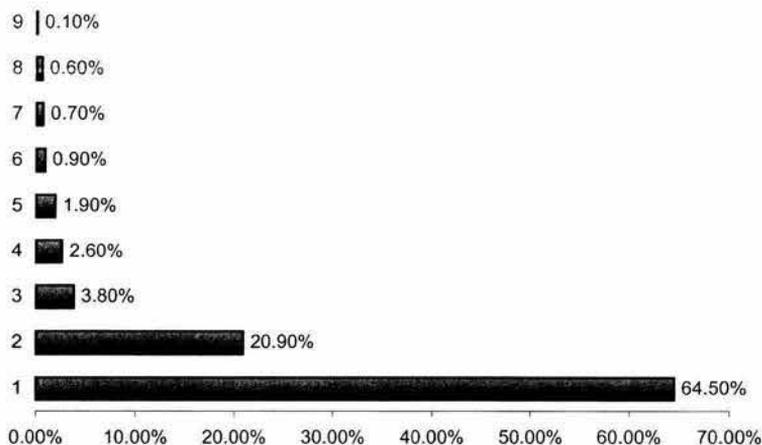
El éxito depende de una buena administración, de unas negociaciones satisfactorias, de clarificar la misión y la visión de la empresa, del liderazgo, de que los miembros se involucren emocionalmente con los propósitos de la empresa, y la atención que se dé a las causas del fracaso, para minimizarlas.

CUADRO 10. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS CAUSAS QUE PROPORCIONAN EL DESARROLLO GENERAL FAVORABLE DE LAS EMPRESAS COMERCIALES PARA 2001, POR TIPO DE CAUSA

1	Acertada planeación de políticas y estrategias administrativas	64.50%
2	Estabilidad económica	20.90%
3	Disminución de la inflación, estabilidad de precios, aumento del poder adquisitivo	3.80%
4	Supresión de monopolios	2.60%
5	No sabe de la causa, pero espera algo favorable	1.90%
6	Realización de tratados de libre comercio	0.90%
7	Alternancia en el poder	0.70%
8	Renovación tecnológica	0.60%
9	Otras causas	0.10%

Fuente: INEGI "Encuesta Anual del Comercio 2000"

Grafico 8.Causas Favorables



La insolvencia es la manifestación de la mala situación de una empresa, al no poder pagar acreedores, proveedores, bancos, fisco, instituciones de seguridad social, o bien jubilaciones e indemnizaciones por retiros; sin embargo las causas son muchas como: el cambio de preferencias y hábitos de los consumidores, las crisis severas por recesiones



económicas prolongadas, incremento a los costos del dinero (tasa de interés), aperturas comerciales repentinas, o bien la falta de previsión para la sucesión en la dirección y administración de los negocios. Los productos en la inmensa mayoría de los casos, en países subdesarrollados, están por debajo de los estándares de competitividad internacional, lo que los condena a desaparecer en la globalización de los mercados en que se está.

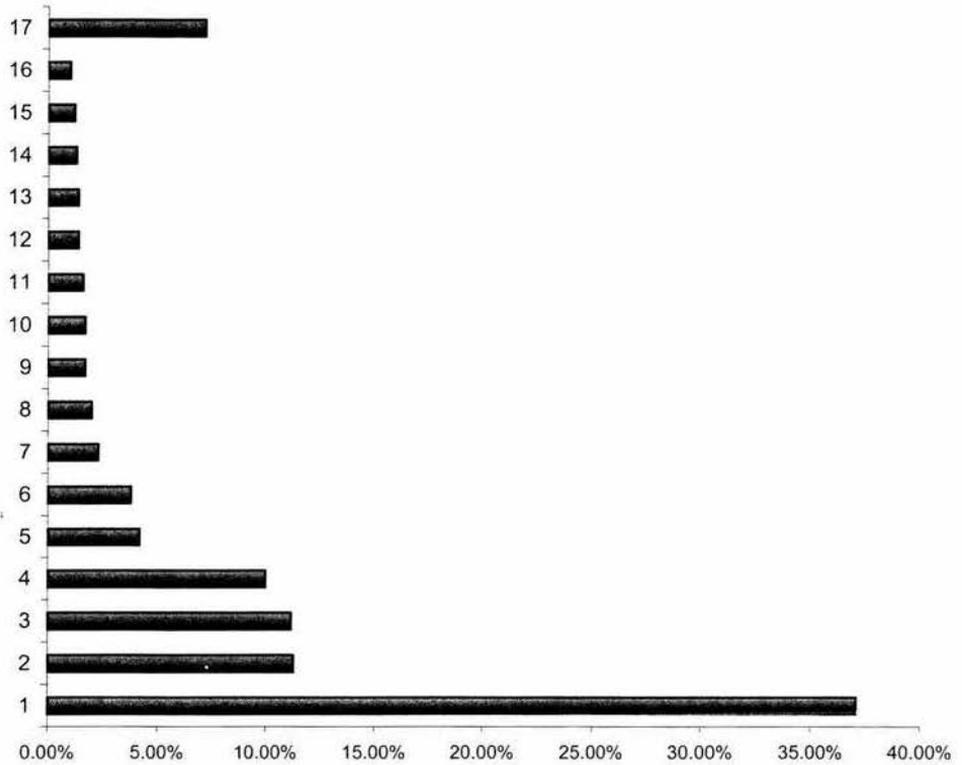
CUADRO 11. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS CAUSAS QUE PROPORCIONAN EL DESARROLLO GENERAL DESFAVORABLE DE LAS EMPRESAS COMERCIALES PARA 2001, POR TIPO DE CAUSA

1	Inestabilidad, recesión, crisis, etc., de tipo económico	37.10%
2	Disminución de la demanda por contratación del mercado y bajo poder adquisitivo	11.30%
3	Cierre de establecimientos	11.20%
4	Alta competencia por apertura de nuevos mercados	10.00%
5	Mala planeación de políticas y estrategias administrativas	4.20%
6	Incertidumbre política	3.80%
7	Insolvencia de la Empresa	2.30%
8	Desempleo	2.00%
9	Excesiva carga fiscal	1.70%
10	Falta de competitividad de la Empresa	1.70%
11	Crisis económica en las actividades terciarias	1.60%
12	Austeridad presupuestaria	1.40%
13	Altos costos de mercancías	1.40%
14	Monopolización de mercados	1.30%
15	Realización de tratados de libre comercio	1.20%
16	Altos costos de operación	1.00%
17	Otras causas	7.20%

Fuente: INEGI "Encuesta Anual del Comercio 2001"



Grafico 9. Causas Desfavorables





ANEXO

El objetivo principal de este apartado es el de mostrar de una manera general los fundamentos del proceso de análisis de crédito, por la responsabilidad que se contrae al solicitar recursos crediticios de terceros.

I. *Información mínima requerida para integrar el expediente crediticio*

- Carta solicitud indicando monto, destino, plazo y garantías que se ofrecen.
- Autorización de consulta al Buró de Crédito.
- Cinco referencias comerciales y bancarias, indicando nombres, domicilios y teléfonos.
- Escritura constitutiva, de aumento de capital y de apoderados, vigente con datos de inscripción en el Registro Público de la propiedad y el Comercio (RPPC).
- Copia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, copia del Registro Federal de Contribuyentes, declaraciones de impuestos y de afiliación empresarial o comercial.
- Estados financieros internos o dictaminados según sea el caso con sus respectivas relaciones analíticas y firmadas por el contador que las elaboró: De dos ejercicios anteriores, recientes con antigüedad no mayor de tres meses, tratándose de créditos a largo plazo: proyecciones financieras, bases y criterios de proyección utilizados.
- Flujo de efectivo por la vigencia del crédito.
- Relación patrimonial de bienes inmuebles del solicitante o aval, indicando ubicación, superficie, datos de inscripción en el RPPC, así como su valor aproximado.
- Programa de inversión del crédito, especificando el concepto y monto y, en su caso, presentar cotizaciones, presupuestos, etc.
- Copia de una identificación oficial y del acta de matrimonio del solicitante y aval.
- Copia de la póliza de seguros vigente y de los estados de cuenta bancarios de los últimos 2 meses.

Cada documento deberá presentar firma autógrafa del solicitante (propietario de la empresa o representante legal).



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



BALANCE GENERAL					
	Pesos de poder adquisitivo al	Fecha 1	%	Fecha 2	%
ACTIVO	1 Caja y Bancos				
	2 Clientes				
	3 Documentos por Cobrar				
	4 Materia Prima				
	5 Producción en proceso				
	6 Producto Terminado				
	7 Anticipos a proveedores				
	8 ACTIVO CIRCUANTE				
	9 Terreno				
	10 Edificio				
	11 (Depreciación acumulada)				
	12 Maquinaria y equipo				
	13 (Depreciación acumulada)				
	14 Mobiliario y equipo de oficina				
	15 (Depreciación acumulada)				
	16 Equipo de transporte				
	17 (Depreciación acumulada)				
	18 Equipo de Computo				
	19 (Depreciación acumulada)				
	20 ACTIVO FIJO				
	21 Gastos de instalación				
	22 (Amortización acumulada)				
	23 Seguros y fianzas				
	24 ACTIVO DIFERIDO				
	25 ACTIVO TOTAL			100	
PASIVO	26 Proveedores				
	27 Acreedores diversos				
	28 Documentos por pagar				
	29 Impuestos por pagar				
	30 PASIVO CIRCULANTE				
	31 Documentos por pagar a largo plazo				
	32 PASIVO FIJO				
33 PASIVO TOTAL					
CAPITAL	34 Capital Social				
	35 Fijo				
	36 Variable				
	37 Reservas				
	38 Aportaciones para futuros aumentos				
	39 Efecto monetario acumulado				
	40 Resultados acumulados				
	41 Resultado del periodo				
	42 CAPITAL CONTABLE				
	PASIVO MAS CAPITAL		100		100



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



ESTADO DE RESULTADOS				
Pesos de poder adquisitivo al	Del _____		Del _____	
	AL _____	%	AL _____	%
	\$		\$	
43	Ventas		100	100
44	Costo de Ventas			
45	Utilidad Bruta			
46	Gastos de ventas			
47	Gastos de administración			
48	Utilidad de operación			
49	Gastosa financieros			
50	Pérdida (utilidad) en cambios			
51	(Intereses ganados)			
52	Resultado por posición monetaria			
53	Costo integral de financiamiento			
54	Resultado después de CIF			
55	Otros gastos (productos)			
56	Utilidad antes del impuesto			
57	Impuestos			
58	Utilidad del ejercicio			

DETERMINACION DEL COSTO DE VENTAS		
	Fecha 1	Fecha 2
59	Mas inventario inicial materia prima	
60	Mas compras	
61	Igual a materia prima disponible	
62	Menos inventario final de materia prima	
63	Igual a materia prima utilizada	
64	Mas mano de obra directa	
65	Igual a costo primo	
66	Mas gastos de fabricación	
67	Mas inventario inicial de producción en proceso	
68	Mas inventario final de producción en proceso	
69	Igual a costo de la manufactura	
70	Mas inventario inicial de producto terminado	
71	Igual a mercancías disponibles para la venta	
72	Menos inventario final de producto terminado	
73	Igual a costo de venta*	

*Para empresas comerciales: (Inventario Inicial + Compras - Inventario Final)



FORMATO PARA LA ELABORACIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO	
	Periodo
74 Ventas Netas	
75 (+ -) Cambio en cuentas por cobrar derivadas del giro principal del negocio	
76 IGUAL A EFECTIVO DE VENTAS	
77 Menos Costo de Ventas (Sin depreciación)	
78 (+ -) Cambio en inventarios	
79 (+ -) Cambio en cuentas por pagar derivadas del giro principal del negocio	
80 IGUAL A COSTOS DE VENTAS EN EFECTIVO	
81 GANANCIA BRUTA EN EFECTIVO (76-80)	
82 Menos Gastos de Operación (Sin depreciación)	
83 (+ -) Cambio en gastos anticipados	
84 (+ -) Cambio en gastos acumulados (provisiones por gastos de operación)	
85 (+ -) Cambio en depósitos de garantía	
86 (+ -) Otras transacciones	
87 IGUAL A GASTOS DE OPERACIÓN EN EFECTIVO	
88 EFECTIVO DESPUES DE OPERACIONES (81-87)	
89 Impuestos y Participación de los trabajadores en utilidades	
90 Igual a Efectivo Neto después de Operaciones	
91 Menos intereses pagados	
92 Menos dividendos pagados	
93 Igual a Costo de Financiamiento (91 + 92)	
94 Igual a Ingresos Netos en Efectivo (90 – 93)	
95 Menos Vencimiento corriente de Deuda a Largo Plazo (no bancaria)	
96 Igual a Efectivo después de Amortización de Deuda a Largo Plazo	
97 (+ -) Inversión de Capital Tangibles	
98 (+ -) Inversión de Capital Intangibles	
99 Igual a Total de Inversión de Capital (97 + 98)	
100 EFECTIVO DESPUES DE INVERSION DE CAPITAL (96-99)	
101 (+ -) Cambio en activos de partes relacionadas al acreditado	
102 (+ -) Cambio en pasivos a partes relacionadas al acreditado	
103 (+ -) Ganancias/(pérdidas) extraordinarias	
104 IGUAL A EXCEDENTE/(REQUISITOS) DE FINANCIAMIENTO	
105 (+ -) Cambio en deuda bancaria a corto plazo	
106 (+ -) Cambio en deuda bancaria a largo plazo	
107 (+ -) Cambio en capital contable	
108 IGUAL A TOTAL DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	
109 EFECTIVO DESPUES DE FINANCIAMIENTO (104+ 108)	
110 Cambio real en efectivo (saldo inicial – saldo final en caja y bancos)	



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



REPORTE DE VISITA OCULAR				
Fecha:	Plaza:	Región:		
Nombre y cargo de promotor				
Nombre del solicitante		R.F.C.:		
Domicilio(s):				
Recomendado por:				
Teléfonos:	Fax:	Correo electrónico:		
Arraigo en el Mercado:		Arraigo en el banco:		
Integración de Accionistas al:				
Nombre:	Cargo:	% Acciones:	Nacionalidad:	
Administración:				
Nombre:	Cargo:	Experiencia:		
Empresas o personas físicas que integran el grupo económico:				
Ubicación de la empresa:				
Zona:	Rural	Industrial	Urbana	En desarrollo
Superficie (m2)	Oficinas:	Planta:	Terreno:	
Propietario:	La empresa:	Accionistas:	Terceros:	
Renta mensual \$:	Vencimiento del contrato:			
Condiciones físicas del inmueble:				
Fecha de la última verificación de emisión de contaminantes a la atmósfera:				
Recursos humanos:				
N° de empleados:	Administrativos	Vendedores:		
En Planta:	Supervisores:	Obreros:		
Eventuales:	Sindicalizados:	Sindicato:		
Fecha de la próxima revisión del contrato:				
Mano de obra especializada:	Sí	No		
Producción:				
Turnos: 1 2 3 4	Calculo de información:		Mensual	A nual
Capacidad instalada:	%	N° de unidades	Kg:	Metros:
Capacidad aprovechada:	%	N° de unidades	Kg:	Metros:
Proyectada con crédito:	%	N° de unidades	Kg:	Metros:
Integración:	Nacional:	%	Extranjera:	%
¿ Maquilar ?	Sí	No	Proceso:	
¿ Dan a maquilar ?	Sí	No	Proceso:	
Necesidades o dificultades:				



PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO A LAS
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS 1994-2002



Mercado:					
Principales productos:			Marcas:		
Proveedores:					
Precios controlados:		Sí	No		
Nivel económico consumidores:		Alto	Medio	Otro	
Consumo final:		Distribuidores		Industrias	
Canales de Distribución:		Propios		Rentados	
Competidores:					
Ventas:					
Plazo que otorga a sus clientes:			Plazos especiales:		
¿ A quienes ?:		Razones:		Plazos de recuperación:	
Ventas:		%	Mensual	Anual	
Letras:		%	Pagarés: %	Contrarecibos: %	Contado: %
Locales:		%	Foráneas: %	Plazas:	
Exportación:		%	País:		
		%	País:		
		%	País:		



CONCLUSIONES.

Se sabe que las empresas Micro, Pequeñas y Medianas (MPyME's) son un parte primordial del engranaje de una economía, en especial si consideramos economías desarrolladas como puede ser en Estados Unidos, Japón, o los países considerados como los "Tigres Asiáticos".

En todos estos casos las empresas pequeñas y medianas han logrado incorporarse de manera exitosa a cadenas de producción para la exportación como proveedores, contribuyendo en forma preponderante el empleo y a la inversión de esos países.

Desafortunadamente esto no ha ocurrido en México. Las economías desarrolladas llevan viviendo mucho más tiempo en una economía libre, en una economía de mercado. Es por ello que están acostumbradas a cumplir con las reglas del mercado, estas reglas enseñan a competir en forma mas sana y eficiente.

La problemática a la cual se enfrentan las empresas pequeñas y medianas, basta que un empresario decida abrir un negocio y las autoridades tardan 52 días, aproximadamente, para llevar a cabo gestiones y tramites, no nada mas se presentan problemas en el área de regulaciones gubernamentales, sino también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere.

La provisión de servicios de las empresas pequeñas y medianas a una empresa grande no es posible, ya que existe un uso discrecional de reglas y se trata de una empresa con amplio poder de mercado.

Contar con reglas claras de mercado libre tendría un efecto multiplicador enorme en los incentivos para la creación de empresas pequeñas y medianas, las cuales podrían engancharse al tren de producción y/o exportación de una empresa grande.

Otra situación es la que se vive con la problemática de la **propiedad intelectual**, la cual incluye registro de marcas, obtención de patentes e incluso derechos de autor, los cuales son poco utilizados por empresas pequeñas y de medianas.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Para que la inversión extranjera incursione en cualquier país o en algún sector productivo específico de algún país y para promover la creatividad, innovación tecnológica y avance científico, todo el tema relacionado con la propiedad intelectual debe contar con reglas claras y precisas, ya que de otra forma la inversión no percibe ningún atractivo y seguridad para sus recursos.

- Dentro de las ventajas de registrar y proteger una marca en nuestro país se encuentra: protegerla y desalentar su uso por plagiantes; Otorgar licencias; Cobrar regalías y poder convertirla en un activo, el cual en muchas ocasiones llega a convertirse en el activo mas valioso de una empresa o persona.



- Es importante poder obtener una patente, ya que se promueve la creación de invenciones de aplicación industrial, fomenta el desarrollo y la explotación de la industria y el comercio, así como la transferencia de tecnología.
- Los derechos de autor que se aplican a obras intelectuales varias son la única forma viable de defender los derechos de los mismos ante terceros que sin autorización, copien, plagien, distribuyan, editan o modifiquen sus obras.

REGULACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

El agresivo proceso de apertura económica que se ha gestado en el país en las últimas décadas ha puesto al descubierto la incapacidad de muchas empresas para competir en los mercados mundiales obligándolas en casos extremos a dejar de operar.

Esta situación, sin duda, ha sido el principal costo que se ha tenido que solventar en la construcción de un sector industrial sólido y pujante, capaz de competir con éxito en un escenario altamente globalizado.

A pesar de la importancia de la globalización y de la atención mayoritaria que tiene la misma en casi todos los ámbitos de reflexión, lo cierto es que la producción local sigue siendo la parte principal de la producción total tanto en América Latina como a escala mundial.

Según datos del World Development Indicators del Banco Mundial las exportaciones de bienes y servicios de América Latina solamente suponían en 1999, el 17 % de su producción total. A nivel global la parte de la producción mundial que constituyen las exportaciones de bienes y servicios es en ese mismo año el 27 %. Esto es, el 73 % de la producción mundial tiene lugar en mercados internos, es producción local.

Esta producción es protagonizada fundamentalmente por trabajadores por cuenta propia, microempresas y pequeñas y medianas empresas (PyME's) en los diferentes ámbitos territoriales, al interior de los países.

En América Latina se estima que más del 96 % de los establecimientos formales son microempresas y pequeñas empresas, las cuales emplean a casi 51 % de la mano de obra total.

Esto muestra la importancia de las empresas de reducida dimensión vista desde el punto de vista del empleo y generación de ingreso.

EL DISEÑO DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO EMPRESARIAL.

La política de desarrollo empresarial no puede ser dictada de forma genérica desde el nivel central del Estado, ya que no todas las situaciones son idénticas en los respectivos territorios y agrupamientos locales de empresas.



Sin una política específica de desarrollo de los diferentes sistemas productivos locales no es posible atender adecuadamente la modernización empresarial de las microempresas y PyME's.

La inserción internacional no garantiza suficiente difusión del progreso técnico en los diferentes sistemas productivos locales. Los eslabonamientos productivos con las actividades dinámicas externas son reducidos, siendo limitada la creación neta de empleo cualificado y reducidos los efectos de difusión de innovaciones en la base productiva de cada territorio.

Esto hace necesaria una política territorial para el fomento de la innovación productiva y el desarrollo empresarial, así como para la formación de recursos humanos según las necesidades existentes en cada sistema productivo local, y para asegurar las condiciones de sustentabilidad ambiental en las diferentes actividades desplegadas.

Todos los sistemas productivos locales requieren asegurar la introducción de las innovaciones productivas en su base económica, así como mejoras de su competitividad en sus mercados. De este modo, es necesario acompañar las políticas de estabilidad macroeconómica y ajuste externo con políticas de desarrollo económico local, a fin de dar adecuada respuesta a los cambios estructurales de la actual fase de transición tecnológica, en el contexto de la globalización y mayores exigencias en los mercados.

Del mismo modo ello permite un planteamiento de política económica consistente con los objetivos de cohesión social, al incorporar la lucha contra la pobreza.

Esto no significa que el desarrollo económico local se limite únicamente al funcionamiento de actividades productivas que se realizan en mercados internos. En el enfoque del desarrollo local lo prioritario es la articulación productiva y social internas, a fin de aprovechar mejor los recursos endógenos, así como las oportunidades externas existentes.

El fortalecimiento de la base económica local es la mejor estrategia para lograr incluso en el mediano y largo plazos, el acceso, mantenimiento o ampliación de los nichos de mercado internacional.

De este modo en América Latina no existe aun una atención suficiente ni un diseño adecuado en lo relativo a la política de innovación y desarrollo productivo y empresarial para los diferentes sistemas productivos locales.

De este modo podemos mencionar que el comercio exterior es importante en cualquier economía, pero no hay que olvidar que el desarrollo económico ha dependido siempre de la capacidad para introducir innovaciones productivas al interior de la base económica y tejido de empresas existentes.

Cuando se alude a la introducción de innovaciones productivas no solamente nos referimos a las tecnológicas, ya sean de producto, o proceso productivo, sino también a las innovaciones de gestión y las sociales e institucionales.



Entre las innovaciones tecnológicas de producto pueden citarse; la incorporación de nuevos materiales, las mejoras en diseño y diversificación de productos, la creación de marcas y la certificación de calidad.

Las innovaciones de proceso productivo se refieren; a la incorporación de nuevos equipos e instalaciones, mejoras en la línea de producción, control de la calidad o informatización.

Innovaciones de gestión son las actuaciones que incrementan la flexibilidad y eficiencia productiva, las mejoras en la calificación de los recursos humanos o en los procesos de trabajo, el acceso a redes de información estratégica o el establecimiento de relaciones de colaboración con proveedores y clientes.

Finalmente, entre las innovaciones sociales e institucionales cabe citar la promoción de actividades innovadoras, el fomento de la cultura emprendedora, la descentralización de decisiones sobre innovación o la concertación de actores públicos y privados.

Así pues, los problemas tecnológicos, la calificación de recursos humanos y la sostenibilidad ambiental, los tres grandes temas de desarrollo económico, solo pueden tratarse adecuadamente desde el nivel territorial. Ello supone, la necesidad de dotarse de mecanismos institucionales flexibles apropiados a cada contexto territorial y concertados por los diferentes actores locales.

El territorio no puede reducirse a simple espacio abstracto e indiferenciado. En la nueva visión sobre el desarrollo hay que incorporarlo como un actor fundamental en los procesos de desarrollo, integrado no solo por el medio físico, sino por actores sociales y sus organizaciones, así como las instituciones, cultura y patrimonio histórico local.

Todos estos componentes son importantes en la nueva visión del desarrollo que incorpora además del capital económico-financiero, las diferentes dimensiones del capital humano, el capital social e institucional y el capital natural.



BIBLIOGRAFÍA.

Libros:

Agustín Reyes Ponce " **Administración de Empresas** "Editorial: Limusa. 39ª Reimpresión.(1993) pp. 71 – 98.

Antonio Gutiérrez Pérez, Celso Garrido Noguera " **Transiciones Financieras y TLC** "Edita: Ariel Economía, 1ª Edición (1994), pp. 29 – 39.

Banco Mundial " **Instituciones para los Mercados. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002**" , Ediciones Mundi-Prensa.

Carlos Herrera "Fuentes de Financiamiento" Edita: Sicco.1ª Edición. (1998) , pp. 3 – 26, 33 – 48, 54 – 64, 74 – 76, 87 – 90, 99 – 100, 145 – 160.

Dan Kennedy "Los Emprendedores: Financiamiento y Ventas" Edita; Selector, 1ª Edición. (1993) pp. 11 - 82.

Ernesto Ramírez Solano "Moneda, Banca y Mercados Financieros: Instituciones e Instrumentos en Países en Desarrollo" Edita: Pearson Educación. 1ª Edición (2001), pp. 39 - 66

Francois Bloch-Laine y Francois Perroux "La Empresa y la Economía del Siglo XX" Ediciones: Deusto (1970), pp. 40 – 60

Hall B Pickle y Roye L Abrhamsam " **Administración de Empresas pequeñas y medianas**"Editorial Limusa, 7º reimpresión (1995), pp. 17 – 20

Horacio A. Irigoyen; Francisco A. Puebla " **Comercialización en PYMES** ", E.ditorial: Ediciones Muchi. PP. 65-105. 1998.

Historia de México vol. 5 " **Enciclopedia Salvat** "pp. 1094 – 1096. (1985)

Jonh B. Rohads "Mercado de Valores para Empresas Medianas y Pequeñas" Edita: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas y Instituto Mexicano de Contadores Publicos. 1ª reimpresión, febrero 1998. PP. 3-4, 95 – 97.

Juan José Durán Herrera " **Economía y Dirección Financiera de la Empresa** "Editorial: Pirámide, 1992

Lourdes Munich, "Más allá de la Excelencia y de la Calidad Total" Edita: Trillas, 2ª Reimpresión. (1996) pp. 73 – 77



M^a Isabel Blanco, M^a América Alvarez, M^a Rosario Babio, Sara Cantorna, Asunción Ramos
“**Introducción a la Contabilidad**”, Editorial: Prentice may (2000) PP. 1 – 7, 292.

Maria Otero, Elisabeth Rhyne (compiladores), Sergio Martínez V. (coordinador de la edición) “**El Nuevo Mundo de las Finanzas Microempresariales**” Editorial: Plaza y Valdes, PP. 43 – 60, 1998 primera impresión.

Máximo N. Gamiz Parral_ “**Lo que todo mexicano debe saber sobre derecho** ” Edita Grupo Noriega, 2^o Edición, (1999) PP. 181-193

Miguel A. Lorente “**El marco Económico del Sistema Financiero** “Edita: Hispano Europea, pp. 54 - 56

Miguel Acosta Romero “**Nuevo Derecho Bancario** “Edita: Porrúa 6^o Edición(1997), pp. 177 – 181

Nacional Financiera ;Desarrollo Tecnológico: reglas de operación. “**Programas de Apoyo Crediticio** “”, Junio 1992.

Organización de las Naciones Unidas “**Manual de Proyectos de Desarrollo Económico**” Capítulo VII, Financiamiento y Organización. pp. 176 – 182.

Oscar Espinosa Villarreal_ “**El Impulso a la Micro, Pequeñas y Mediana Empresa** ” Editorial: Fondo de Cultura Económica. 1ra Edición 1993. pp. 21-28.

Programa de Capacitación Empresarial: Crédito para Ti..Nacional Financiera
“**Taller I: El ABC del Crédito** “

Raymundo Ramírez Torres_ “**La Empresa y su Estructura Administrativa; guía básica para el nuevo empresario, el asistente ejecutivo y a la secretaria**” Autor,, Edita Trillas (1997), pp. 15 – 35

Salvador García León Campero “**La Micro, Pequeña y Mediana Industria y los retos de la competitividad**”, Edita: Diana. México, 1993. PP. 89 - 99

Tomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo “**Micro y Pequeña Empresa en México**” Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (1995), pp. 70 - 96

Revistas:

Comercio Exterior ;Agosto del 2001 PP. 735 – 755.

Economía Informa Núm. 273/ Diciembre 1998-Enero 1999, pp. 17 – 23

Economía Informa Núm. 191/ Febrero 1991,pp. 26 – 30



Economía Informa ,Núm. 192/ Marzo 1991, pp. 7 – 9

Economía Informa Núm. 287 / Mayo 2000, pp. 7 – 13, 14 – 18, 19 – 22.

NAFINOTAS Revista de Comunicación Interna de Nafin., Año XXVIII, núm. 648, Junio 1998, pp. 6 – 7.

NAFINOTAS Revista de Comunicación Interna de Nafin., Año XXVIII, núm. 652, Diciembre 1998, pp. 10 - 11

Ejecutivos de Finanzas Requerimientos para capitalización de empresas, Año XXXII, Julio 1998, No 7.pp. 8-16.

El Mercado de Valores APEC: Globalización y Desarrollo, Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo 2002-2006., Número 7, Julio 2002, Año LXII, Edición Español., Nacional Financiera.

Programa de Capacitación Empresarial; Crédito para Ti ”. Taller II ¿ Calificas para un crédito?., Nacional Financiera

El Mercado de Valores; Desarrollo Económico Local
Numero 04, 2002, año IXII, edición en español, Nacional Financiera, pp 12-20.

Internet:

<http://www.cnsf.gob.mx/aseg.htm>

<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestión/num.6/art.7htm>

<http://www.clubplaneta.com/economia/art.oct.99htm>

<http://www.vicentefox.org.mx>

<http://www.miexamen.com/economía>

<http://www.americaeconomica.net>

<http://web.iteso.mx>

<http://www.eldiario.cl>

<http://www.monde-diplomatique.fr>

<http://www.y2k.gob.mx>