



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

## FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLAN

FINANCIAMIENTO DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN  
MÉXICO A TRAVÉS DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA. PERIODO  
2000-2003.

**SEMINARIO, TALLER EXTRACURRICULAR**  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A  
DAVID GUZMAN SANCHEZ

ASESOR: LIC. GUADALUPE URIBE GUTIÉRREZ.

ACATLAN, ESTADO DE MÉXICO. ABRIL 2005.

m342174



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## Agradecimientos

A mi esposa Alejandra, de quien recibí todo el apoyo en la elaboración de este trabajo y por todo el amor que me ha brindado para lograr la superación.

A mis bebés Andrea y David, quienes con sus abrazos y sonrisas me impulsan para lograr todo y que ruego a Dios poderles dar un futuro mejor. Los amo.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: David Rozalva Sánchez

FECHA: 17 de Marzo de 2005

FIRMA: 

A mi mamá, quien supo darme una verdadera educación al estar siempre al pendiente de mi persona.

A mi papá, quien me enseñó a trabajar para obtener lo que quería.

A mis hermanos: Javier, Noé, Armando y Oscar, gracias por ser no solo mis hermanos sino mis mejores amigos, los quiero.

*Agradezco de manera especial a mi Hermano Javier, quien hizo hasta lo imposible por apoyarme a terminar mi carrera aún a costa de sus pertenencias y que muchas veces hizo el papel de mi papá. Gracias por todo Carnal.*

A la profesora Guadalupe Uribe, quien siempre tuvo la paciencia y el tiempo para apoyarme con su asesoría.

A Maguito quien me dio la oportunidad de trabajar en la Secretaría de Economía y a quien espero no defraudar nunca.

A todos mis amigos que siempre me insistieron en que me titulara: Lic. Margarita Barrera, Lic. Alejandro Melchor, Don Chuchito, Doña Tere y todos mis grandes amigos de la Secretaría y a quienes me brindaron la oportunidad de ingresar en el área de Administración y finanzas de FINAFIM: C. P. Alberto Soberanes, C. P. Guillermo Gutiérrez.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, FES Acatlán, porque en sus aulas encontré excelentes instalaciones y profesores de excelencia.

## **INDICE**

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>iii</b>
<b>CAPITULO I</b>	
<b>LA EMPRESA PRIVADA MEXICANA Y SU CULTURA .....</b>	<b>1</b>
1.1. Teoría de la empresa .....	1
1.2. La empresa, objetivos y funciones .....	2
1.3. Clasificación de la empresa .....	4
1.4. Características e importancia de las empresas .....	5
1.5. Competitividad empresarial .....	12
1.5.1 La competitividad y el empresario .....	14
1.5.2 Cultura y Visión empresarial .....	17
1.5.2.1 Habilidad emprendedora y características del empresario .....	17
1.5.2.2 Preparación y una cultura empresarial en México .....	20
1.5.2.3 Liderazgo empresarial .....	24
<b>CAPITULO II</b>	
<b>LA EMPRESA INDUSTRIAL MEDIANA EN LA ACTUALIDAD Y LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA. ....</b>	<b>27</b>
2.1 La mediana empresa industrial en la economía mexicana .....	27
2.2 La política económica e industrial para las empresas mexicanas .....	29
2.2.1 La política Económica actual .....	29
2.2.2 El Estado y la Política Industrial de México .....	32
2.2.3 Consecuencias de la apertura comercial en México .....	36
2.3 La competitividad de la empresa nacional .....	39
2.4 El papel de la Secretaría de Economía .....	47
2.4.1 La escasez del financiamiento .....	50
2.4.2 Programas de apoyo de la Secretaría de Economía .....	54
2.4.2.1 Fondo de Apoyo para Acceso al Financiamiento (FOAFI) ..	55
2.4.2.2 Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME) .....	56

2.4.2.3 Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) .....	57
2.4.2.4 Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) .....	59
2.4.2.5 Programa de Promoción a la Calidad .....	60
2.4.2.6 Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Red Cetro-Crece) .....	63
2.4.3 Utilización de programas gubernamentales .....	66
2.5 Otras instituciones de financiamiento .....	68

### **CAPITULO III**

#### **SIMULADOR DE COSTO FINANCIERO EN LA OBTENCIÓN**

<b>DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE UNA EMPRESA .....</b>	<b>81</b>
---	-----------

<b>IV. CONCLUSIONES .....</b>	<b>88</b>
-------------------------------	-----------

<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>91</b>
---------------------------	-----------

<b>HEMEROGRAFÍA .....</b>	<b>94</b>
---------------------------	-----------

## INTRODUCCIÓN:

Es muy difícil dar un dato certero de cuando surgen las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas, pero podemos afirmar que éstas surgen ante la necesidad de iniciar un negocio modesto tanto por tener una visión empresarial o bien por la necesidad de obtener un ingreso que le permita satisfacer ciertas necesidades, obviamente muchas grandes empresas actuales bien pudieron haber atravesado por un proceso de transformación de pequeña a mediana y de esta a grande empresa, por lo que no que se debe de descartar su constante evolución.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas, son una parte muy importante de nuestra economía, ya que en este tipo de empresas es quien mantiene el mayor de número de empleos, de ahí parte la importancia de la Secretaría de Economía quien juega un papel determinante en el desarrollo y fortalecimiento de empresas a través de programas de apoyo que van desde la capacitación hasta la obtención de recursos financieros. Esto con la finalidad de crear, fortalecer y consolidar a las empresas en el mercado nacional para su posterior inserción en el mercado extranjero.

El objetivo del presente trabajo es analizar la problemática a la que se está enfrentando las PyMEs y cuales son las políticas públicas que se están llevando a cabo para contrarrestarla.

El trabajo consta de tres capítulos, mediante los cuales se pretende analizar la importancia de las PyMEs y el apoyo gubernamental a través de la Secretaría de Economía.

En el capítulo I, se trata de manera teórica lo que es la empresa, su clasificación, la importancia de las mismas en el contexto nacional y la competitividad empresarial, la cual comprende los aspectos del manejo de la empresa en donde



se hace una evaluación de la cultura empresarial que hay en los empresarios de nuestro país. Esto es fundamental ya que en muchas ocasiones las decisiones que se toman en las empresas son importantes para su permanencia en el mercado y siempre la mejor opción será aquella en la que el empresario sabe hacia donde se dirige.

En el Capítulo II, se analiza con más detalle el papel que juegan las empresas medianas industriales, su participación antes de los ochenta en donde se veían beneficiadas por el excesivo proteccionismo pero que a la vez hizo que los empresarios cayeran en el conformismo al no innovar ni buscar nuevos mercados, ya que el mismo estaba asegurado.

Se analiza de igual manera que sucedió con la apertura comercial y como se fue moviendo la mano de obra del campo a la ciudad, lo que marco un precedente que hasta el día de hoy es una realidad: el abandono del campo por no reeditar lo indispensable para subsistir.

Otro punto importante es que se analiza la competitividad empresarial internacional a través de un comparativo de costos de mano de obra, tasa de interés y productividad, de aquí se desprende que nuestras empresas van perdiendo la ventaja que se tenía en cuanto al bajo costo de la mano de obra, el cual inclusive ya ha sido rebasado por los chinos en la actualidad y que genera que muchas de las empresas nacionales comiencen a desaparecer.

Por último se describe el papel que juega la Secretaría de Economía en el fortalecimiento de las empresas nacionales y a que debilidades de la misma.

En el capítulo III, se elabora un simulador de crédito, en este se compara como apoya la Secretaría de Economía a las empresas y denota si efectivamente es viable este tipo de apoyo.

# **I. LA EMPRESA PRIVADA MEXICANA Y SU CULTURA**

## **1.1 Teoría de la empresa**

Según Webb, cuando los economistas se refieren a la teoría de la empresa, están discutiendo la teoría neoclásica de la competencia pura. Así mismo, considera en su libro "Economía de la Empresa" la concepción que tienen las diferentes teorías de la empresa:

1. En la teoría del precio y distribución competitivos, la empresa es simplemente una concepción teórica y que reacciona ante las condiciones cambiantes como si fuera una marioneta.
2. En la teoría de la innovación y el crecimiento, el empresario crea o introduce nuevos artículos y métodos
3. En la economía aplicada a las condiciones sociales, se supone que el conocimiento del medio ambiente es exacto, de manera que se puede decir que un cambio en el precio y en la producción mejora o empeora dichas condiciones.
4. En la teoría del oligopolio y en el monopolio hay algunos cuantos vendedores influidos en forma materialista por los actos de otros miembros de su grupo.
5. En la teoría de la organización se dice que la empresa es un típico sistema de cooperativo con coordinación autoritaria<sup>1</sup>.

Webb resume que la teoría económica tradicional de la empresa se basa en el supuesto de la maximización de utilidades, y es apropiada para pronosticar el movimiento general de los precios y los recursos en respuesta al cambio económico que ocurre en presencia de una competencia considerable.

---

<sup>1</sup> Webb, Samuel, Economía de la empresa, Nueva impresión, 1990, editorial Limusa, p.p. 25

## 1.2 La empresa, objetivos y funciones

*“Empresa es toda unidad económica, autónoma de producción”*

En efecto:

- a) Es una unidad económica por encima de otra calificación. No es pues una unidad jurídica, en cuyo caso sería una sociedad, ni una unidad técnica que correspondería a una simple explotación de una tecnología.
  
- b) Es autónoma y por tanto independiente en su organización y en el desarrollo de sus cometidos, debido especialmente a :
  - La división y especialización en el trabajo ( que ha permitido separar el consumo de la producción)
  - El desarrollo de los mercados que han independizado los consumidores de la empresa y sus productos, haciendo de nexo de unión entre ambos.
  - El desarrollo de los sistemas monetarios, que han facilitado la independización de las funciones de la empresa, permitiendo transacciones de ésta con otros entes.

La empresa además, da a nivel de toda una nación o un grupo económico, y a través de la actividad agregada de todas aquellas que la componen, la Producción de todo el colectivo, por lo que pasa a ser un instrumento de gran importancia en la distribución del producto y renta nacionales.

Además, hay que tener presente que toda empresa tiene como objetivo principal maximizar sus utilidades, o bien minimizar sus costos.

Así mismo, toda empresa tiene que definir los objetivos a seguir, los cuales pueden dividirse a corto y largo plazo, los cuales en términos generales son:

En el corto plazo (Una vez que ya se haya definido qué, como y para quien producir):

- Definir el tamaño de la empresa, con la finalidad de hacerla operativa y no caer en pérdidas.
- Analizar la oferta y la demanda del producto, para así establecer políticas de penetración en el mercado.
- Penetrar en el mercado existente y hacerse de un nicho del mismo,
- Promoción de la empresa.

En el largo plazo:

- Consolidarse en el mercado, es decir hacer crecer el nicho de mercado existente,
- Innovar y diversificar sus productos y/o servicios, a través de la mejora continua y la incorporación de nueva tecnología.
- Aumentar el tamaño de la empresa tanto en instalaciones como en personal.
- Cambios en la estrategia comercial. Una vez que ya se ha consolidado la misma se puede cambiar la estrategia comercial, con la finalidad de diversificar el mercado.

Para asumir tales objetivos, la empresa debe cumplir con las siguientes funciones:

- a) Interpretar al sector consumidor para comprender cuales son sus necesidades y exigencias, lo que evidentemente va a exigir realizar varios estudios precisos acerca de ello.
- b) Organizar el proceso productivo que permita satisfacer la anterior demanda de los consumidores, con la finalidad de obtener el producto requerido al menor costo y en el menor plazo posible.
- c) Las ganancias obtenidas se reparten entre los factores de la producción (tierra, trabajo, capital y organización)
- d) La empresa, tiene una evidente e importante función de previsión de los deseos del consumidor.

### ***1.3 Clasificación y tamaño de la empresa nacional***

En el entorno económico, es muy difícil encontrar un solo tipo de empresas, ya que estas se encuentran caracterizadas por sus particularidades y con funciones muy específicas, por lo que se pueden encontrar en la siguiente clasificación:

- **Empresa privada:** Es la empresa formada por particulares, se rige por el sistema de pérdidas y ganancias y su finalidad primordial es maximizar sus beneficios.
- **Empresa pública:** Son las empresas en donde el gobierno participa como accionista mayoritario y tiene facultad de nombrar a los miembros del consejo de administración, junta directiva, etc.
- **Empresa transnacional:** Son centros de producción y venta se encuentran en varios países y su control y dirección provienen básicamente de un solo país.
- **Concesiones financieras:** También llamadas compañías tenedoras que tienen como finalidad la compra de acciones de empresas con el objeto de controlarlas a través de la asamblea de accionistas.
- **Empresa Globalizada:** Es aquella empresa que cuenta con la apertura internacional, realizando negocios dentro y fuera del país a través de exportaciones e importaciones.
- **Empresa punto com.:** Es la que cuenta con los beneficios de negociar a través de la red electrónica.

Por otra parte, no solamente se ha tenido la necesidad de clasificar a las empresas por tipo, sino que también ha sido benéfico clasificarlas por su tamaño, esto con la finalidad de conocer como esta constituida la economía nacional y

poder así aplicar políticas económicas correctas que les permita crecer y consolidarse en el mercado no solamente nacional sino también extranjero.

En el cuadro siguiente se aprecia como se ha clasificado de acuerdo al tamaño de empresa.

<b>Estrato</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
Mediana	De 100 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
Grande	Mas de 500	Mas de 100	Mas de 100

Fuente: Diario oficial de la Federación. SECOFI. 30 de marzo de 1999.

### **1.4 Características e importancia de las empresas**

Con la finalidad de entender a la empresa mediana, es necesario conocer algunas de las características que las identifican como son:

- a) El dueño tienen un nivel de escolaridad medio-alto, es decir desde nivel preparatoria a nivel profesional; Tienen actitudes poco favorables hacia la capacitación de su personal, ya que a esta la asocian como un gasto y no como una inversión debido a que los gastos en nómina, materias primas y el IMSS son elevados.
- b) La empresa mediana es más dinámica que la pequeña, pero genera más empleos temporales, hay altos índices de rotación de personal, lo que se traduce en mayores costos al no sacarle provecho a la curva de aprendizaje que todo trabajador tiene.
- c) Ausencia de una cultura de calidad que permita a este tipo de empresa competir en condiciones favorables en este mundo globalizado.
- d) Hay poca reinversión de sus utilidades.

Para hablar sobre la importancia de este tipo de empresas en la economía mexicana, es necesario conocer como fue su proceso de industrialización.

El proceso de industrialización de la economía mexicana involucra al modelo de sustitución de importaciones implantado en la década de los años 40, el cual estuvo caracterizado de una participación muy activa del Estado en la actividad económica (industrial principalmente) por medio de:

- Una política industrial orientada a favorecer la industrialización de la economía nacional.
- Apoyos directos a las empresas, por ejemplo los subsidios a la producción,
- Exenciones fiscales,
- Leyes que fomentaban la creación de nuevas industrias
- Apoyos financieros a empresas que importaban tecnología, materias primas y/o insumos para después exportar productos terminados,
- Implantación de un alto grado de protección a la industria naciente, principalmente a través de aranceles y permisos a la importación.

Este modelo llegó a su fin en la década de los 80, cuando los resultados de largo plazo que se presentaron condujeron a una excesiva protección, a un sesgo antiexportador y a una ineficiente articulación intraindustrial e intersectorial, que significaron un incremento de las importaciones y un freno a las débiles exportaciones mexicanas.

Con el fin de sanear la situación económica y al mismo tiempo de dotar a la industria nacional de elementos que la hicieran competitiva, México cambió su política interna y externa, dándose en esta década una serie de cambios en la economía nacional, resultado de la transición de una economía cerrada a una economía abierta al exterior.

La nueva política se basó en el retiro sistemático del Estado de la actividad económica en un proceso en el que se trató de incentivar la producción de bienes exportables por parte del sector privado, utilizando como instrumentos principales la liberalización comercial, la privatización de la economía y la desregulación interna. Ésta política involucró la eliminación de prácticamente todo tipo de

medidas de apoyo e impulso a sectores específicos, dada la restricción de la participación del Estado en la vida económica nacional.

Este cambio de política y de modelo económico a seguir en el país (transición del modelo de sustitución de importaciones a la apertura de la economía mexicana) significó un cambio estructura repentino que afectó la vida económica, política y social del país. El gobierno al tratar de dotar a las empresas de elementos necesarios que las hicieran competitivas en el mercado interno como en el externo, llevó a cabo una rápida apertura de la economía nacional, permitiendo la entrada de empresas y productos extranjeros con lo cuales en teoría competirían las empresas nacionales, incrementando su grado de productividad y competitividad por ellas mismas (ahora sin ayuda del gobierno) al enfrentarse directamente a estos nuevos competidores.

Sin embargo no en todas las empresas este nuevo modelo tuvo los mismos resultados, especialmente en aquellas empresas débiles (Pequeñas y medianas en su mayoría) acostumbradas al proteccionismo que el gobierno les proporcionó durante 4 décadas, situación que provocó que no se preocuparan por mejorar su proceso productivo, desarrollar tecnología y capacitar a su personal.

En cuanto a las empresas de mayor tamaño y con un capital mayor del cual pudieran disponer en los momentos de la transición de un modelo a otro, las mejor preparadas (aquellas que en cierta forma tenían contacto con el exterior, vía empresas transnacionales) fueron capaces de enfrentar la competencia externa, adaptando sus procesos productivos, con el fin de ofrecer bienes y servicios tan baratos como los que entraban al mercado aunque no siempre de la misma calidad que los ofrecidos por la competencia.

Un elemento negativo que se presentó en esta transición fue que las empresas al tratar de insertarse en un contexto económico que exigía un alto grado competitivo, buscaron incrementar su nivel de producción vía mano de obra barata



muy abundante en el país, dejando de lado, en la mayoría de los casos el desarrollo e investigación tecnológica.

Actualmente las pequeñas y medianas empresas (Pymes), muchas veces carecen de departamentos específicos como los que se conocen y tienen las grandes empresas, por ejemplo compras, estudios de mercado, etc.

Esta situación se deriva principalmente del hecho de que la mayoría de las Pymes son familiares, en donde el dueño no solamente es el encargado de las actividades gerenciales, sino que también realiza las actividades de verificar la producción, finanzas, contabilidad, mercadotecnia, etc., además de que también influye el tamaño de la empresa y su capacidad económica limitada, que le imposibilita contratar a gente especializada en las actividades de cada departamento, pues tal contratación elevaría sus costos de producción.

En nuestros días, las Pymes gozan de una gran importancia en diversas economías en el mundo y la economía mexicana no es la excepción.

Estas empresas por su tamaño, el número de empresas que representan, su participación en el producto nacional, así como su potencial absorción de mano de obra y su capacidad de adaptación a los cambios del mercado (su alto grado de flexibilidad), son agentes de consideración para lograr el crecimiento y desarrollo sostenible de la economía mexicana.

Las Pymes han estado presentes a lo largo del proceso de industrialización de la economía mexicana y han sido parte de ella a pesar de los diversos obstáculos que existen en la economía nacional y que directamente las afectan.

De manera que su participación en el producto nacional en diversos sectores y ramas de la actividad económica mexicana se ha visto incrementada en la última década, una vez que gozan de una posición estratégica en la economía en su

conjunto, debido al ajuste a las nuevas condiciones que son resultado del cambio estructura en la economía nacional <sup>2</sup>

En el siguiente cuadro podemos ver el porcentaje de participación de las empresas por tamaño.

*Establecimientos por tamaño de empresa*

Tamaño	Industria (%)	Comercio (%)	Servicios (%)	Total 2, 844, 308
Micro	94.2	94.9	97.5	95.7
Pequeña	3.7	4	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grande	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

Fuente: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía

En México, las pequeñas y medianas empresas (incluyendo a la microempresa) en el año 2000 representaron el 99.6% del total de los establecimientos de transformación, el 56.6% del personal ocupado del tal sector (transformación), el 44% del producto manufacturero, el cual a su vez representó el 10% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, cubren casi todas las actividades manufactureras en las que más del 60% se enfocan a ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, producción de artículos de plástico y calzado.

En el sector comercio, las ramas en las que mayor presencia tienen son: comercio al por mayor de productos no alimenticios, comercio al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco, comercio al por menor de artículos personales y domésticos, así como comercio al por menor de automóviles, sus partes y accesorios. Mientras que en el sector servicios, las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una presencia mayor en restaurantes, bares y centros nocturnos, servicios de hoteles y otro alojamiento temporal, servicios profesionales y técnicos especializados,

<sup>2</sup> Modelo de crecimiento que se pretende mover por el cambio tecnológico, el avance de la productividad y las exportaciones manufactureras. Ortiz Cruz, Etelberto. En "El cambio estructural en México y en la empresa pequeña y mediana". En "Comercio Exterior". Enero 1997. Pág.:25

servicios educativos (sector privado), servicios médicos (sector privado) y asistencia social (sector privado).<sup>3</sup>

Dada la concentración económica y poblacional en pocas entidades federativas del país, se marca un patrón que se refleja en la localización de estas empresas. En este sentido, el 60% de las micros, pequeñas y medianas empresas se localizan en el Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Jalisco y Baja California, mientras que el 40% restante se localiza en las demás entidades federativas del país.

En el caso de las microempresas, para 1999 su presencia en el territorio nacional, se encontraba de la siguiente manera:

*Cinco Primeros Estados con mayor presencia de microempresas*

Lugar	Sector Manufac.	No. empresas	%	Sector Comercio	No. Empresas	%	Sector Servicios	No. Empresas	%
1	Edo. Méx.	33281	10.1	Edo. Méx.	177882	13	D.F	122679	13.4
2	Puebla	28569	8.7	D.F	168037	12.3	Edo. Méx.	101159	11
3	D.F	28494	8.7	Jalisco	97241	7.1	Jalisco	66684	7.3
4	Jalisco	26321	8	Veracruz	81279	5.9	Veracruz	62762	6.8
5	Veracruz	20452	6.2	Puebla	75599	5.5	Puebla	44610	4.9
<b>TOTAL</b>		<b>328166</b>	<b>100</b>		<b>1369478</b>	<b>100</b>		<b>917966</b>	<b>100</b>

Fuente: SANCHEZ Barajas, Genaro "Competitividad de la micro y pequeña empresa". Sistema Integral de Recursos Electrónicos. Facultad de Economía. UNAM.

Las pequeñas empresas se localizaban en este mismo año en los siguientes estados:

<sup>3</sup> "Estadísticas sobre Pequeña, Mediana y Gran Empresa". En "El Mercado de Valores". Enero, 2002 Págs.:46, 57, 58.

Lugar	Sector Manufac.	No. empresas	%	Sector Comercio	No. Empresas	%	Sector Servicios	No. Empresas	%
1	D.F	1,714	18.7	D.F	8,939	15.3	D.F	3,040	24.6
2	Edo. Méx.	1,078	11.8	Jalisco	5,249	9	Jalisco	826	6.7
3	Jalisco	989	10.8	Nvo. León	4,328	7.4	Edo. Méx.	747	6
4	Nuevo León	789	8.6	Edo. Méx.	3,534	6.1	Nvo. León	703	5.7
5	Guanajuato	787	8.6	Guanajuato	2,782	4.8	Veracruz	648	5.2
<b>TOTAL</b>		<b>9,147</b>	<b>100</b>		<b>5,8341</b>	<b>100</b>		<b>12,356</b>	<b>100</b>

Fuente: SANCHEZ Barajas, Genaro "Competitividad de la micro y pequeña empresa". Sistema Integral de Recursos Electrónicos. Facultad de Economía. UNAM.

En cuanto a las medianas empresas, en 1999, ocuparon los siguientes estados:

Lugar	Sector Manufac.	No. empresas	%	Sector Comercio	No. Empresas	%	Sector Servicios	No. empresa s	%
1	Edo. Méx.	812	15.1	D. F.	2,439	18	D. F.	965	21.6
2	D. F.	741	13.7	Jalisco	1,040	7.7	Edo. Mex.	387	8.7
3	Nuevo León	456	8.5	Nuevo León	1,022	7.5	Nuevo León	273	6.1
4	Jalisco	397	7.4	Edo. Mex	970	7.2	Jalisco	241	5.4
5	Guanajuato	317	5.9	Veracruz	768	5.7	Guanajuato	238	5.3
<b>TOTAL</b>		<b>5,392</b>	<b>100</b>		<b>13,539</b>	<b>100</b>		<b>4,469</b>	<b>100</b>

Fuente: SANCHEZ Barajas, Genaro "Competitividad de la micro y pequeña empresa". Sistema Integral de Recursos Electrónicos. Facultad de Economía. UNAM.

Como se ha visto, las pequeñas y medianas empresas, gozan de una importancia política y económica a nivel nacional, dada su capacidad para generar empleos y su gran participación en el PIB nacional. Debido a tal importancia, estas tienen un lugar también importante en la política económica nacional, reflejado en la atención que el gobierno les da a través de los diversos programas de apoyo en los que están integradas.

## **1.5 Competitividad empresarial**

Las empresas medianas que se desarrollaron en el entorno proteccionista en las décadas anteriores a los ochenta, en la mayoría de los casos dio como resultado de que estas estuvieran bajo el mando de un empresario de poca preparación y visión empresarial, por lo que hasta la fecha siguen enfrentando problemas de adaptación a los nuevos mecanismos contables y estratégicos de una economía liberalizada.

Como ya se menciona, las medianas empresas, carecen de varios departamentos totalmente definidos, esta situación parte principalmente del hecho de que estas empresas en su mayoría son empresas familiares, en donde el dueño es el encargado no solo de las actividades gerenciales, sino que también de las actividades del departamento de producción, finanzas, contabilidad, mercadotecnia, etc., esto debido al tamaño de la empresa y su capacidad económica limitada por lo que no se puede contar con la posibilidad de contratar gente especializada en las actividades de cada departamento, pues tal contratación elevaría sus costos muy por encima de sus capacidades económicas que en un momento determinado pudieran llegar a cubrir tales costos.

“La concentración excesiva de tareas, al reducirse la fuerza de trabajo, en ocasiones no significa mayor productividad”<sup>4</sup>.

En este sentido, uno de los problemas internos que se presentan está ligado a esta situación, en la cual no existe diferenciación de actividades indispensables en la mayoría de estas empresas.

Con la finalidad de ser competitivos, se han realizado trabajos sobre estrategia empresarial, centrando la atención en el aspecto de las ventajas competitivas, esto

---

<sup>4</sup> OLIVARES, Enrique (Compilador). “Cambio tecnológico y modernización industrial en México”: División de Ciencias y Artes para el Diseño. Departamento. De Teoría y Análisis. UAM-Xochimilco. Edit. Nuestro Tiempo, México. 1995. Pág. 17.

es, cómo lograr que la empresa obtenga una ventaja estratégica sobre su competencia.

En este grupo, los trabajos más conocidos son lo de Michael Porter, quien ha desarrollado un esquema de análisis de la estrategia competitiva. De acuerdo a este autor, el análisis del medio ambiente debe centrarse en la industria, el conjunto de empresas productoras de un mismo giro para diagnosticar la situación de la industria, propone el estudio de cinco fuerzas competitivas que son las que influyen en la rentabilidad a largo plazo del sector industrial. Dichas fuerzas se presentan esquemáticamente de la siguiente manera:

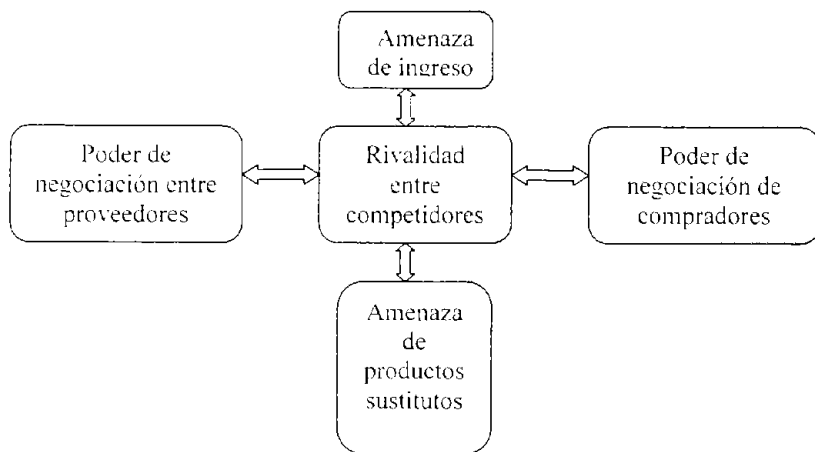


Figura 1. Fuerzas competitivas en el sector industrial, M. Porter 1980.

En general se espera que una empresa tenga una mejor posición competitiva cuando:

- La rivalidad en el sector no sea muy intensa
- Existan altas barreras para el ingreso de nueva competencia
- La empresa posea mayor poder negociador sobre sus proveedores y compradores
- Existan pocos productos sustitutos a los que pueda cambiar el consumidor.

De acuerdo con Porter, una ventaja competitiva se logra cuando los costos son menores que la competencia, o si se tiene la habilidad para diferenciarse y lograr un premio en precios sobre los de la competencia.

### ***1.5.1 La competitividad y el empresario***

La carencia de una preparación adecuada de los empresarios que dirigen tanto las pequeñas como las medianas empresas conduce a la falta de una estructura financiera y contable capaz de permitirles desarrollarse adecuadamente, pues en cierto sentido, de esta estructura depende el hecho de que las empresas accedan o no al financiamiento o al crédito que otorga la Banca Comercial a las empresas. La falta de dichos registros y conocimientos contables, presupuestos de venta, inversión o de producción, etc., se traduce en una pérdida de información muy valiosa, no solo para tener un conocimiento adecuado de las actividades de la empresa, sino también para llevar un control de estas actividades de acuerdo a la situación económica en la que se desenvuelve.

En muchos casos, esta falta de control contable se refleja en el mal manejo de los recursos de las empresas principalmente. En estas empresas, muy común es el hecho de que los recursos de ésta se utilicen para adquirir bienes o servicios que no responden a la actividad de la empresa (gastos personales del dueño, pago de servicios o vacaciones del mismo o su familia, etc.) que sin embargo se incluyen en la contabilidad de la empresa.

Otro aspecto que afecta a la empresa es el hecho de que el propietario no separa sus recursos de los de la empresa, lo cual provoca que ésta en un momento determinado carezca de los recursos necesarios para el manejo de sus operaciones. Y si además a esto se le añade el hecho de que la gran mayoría de los medianos empresarios manejan efectivo por no contar con una cuenta bancaria por medio de la cual manejen sus operaciones de pago, por falta de

información o porque el propietario no cuenta con el efectivo suficiente<sup>5</sup> para abrir una cuenta bancaria, incrementan las posibilidades de robo tanto al interior de la empresa como externamente. Esta situación con el tiempo, provocan una descapitalización de la empresa y un difícil control contable de los recursos con los que ésta cuenta.

Actualmente, estos aspectos internos de las medianas empresas tienen una gran importancia una vez que “la visión de los estados financieros debe ir hacia una contribución importante para el mejor funcionamiento de la economía”<sup>6</sup>

“La carencia de un sistema de contabilidad provoca que no haya ni control ni continuidad en las operaciones, mientras que una carencia de política es la principal causa de robos al interior de la empresa”<sup>7</sup>

Esta falta de una estructura contable y financiera, provoca que el empresario no relacione el comportamiento del mercado con su generación de ingreso, que no considere las ventas, ni su costo de producción, por lo cual incrementa de forma exagerada los recursos que solicita vía créditos a la Banca Comercial o vía financiamiento y olvida por completo las causas de la falta de liquidez.

Por contar con una estructura financiera en la que se lleve a cabo el análisis financiero competente a la empresa y que además le permita evaluar hasta que punto tal crédito lo beneficiara o a que actividad lo destinará, acepta las condiciones y el tipo de crédito que la Banca Comercial le ofrece: monto, plazo e interés que por lo general no son los adecuados para su capacidad de pago. Por lo que más que verse beneficiada se genera problemas económicos, dado que no

---

<sup>5</sup> No tiene el suficiente efectivo al mismo tiempo, pues el compra en efectivo, pero vende a crédito y no cuenta con un sistema de cobro que le permita reunir todos sus recursos en un mismo tiempo (fin de mes, quincena, etc.), lo cual a la vez genera saldos negativos en sus flujos de efectivo.

<sup>6</sup> FLORES, Leonor. “Urge fortalecer modelos de gobierno corporativo”, En “El Financiero”. Sección: Finanzas. 18 julio 2002. Pág. 7.

<sup>7</sup> CORONA Treviño, Leonel, “Pequeña y Mediana Empresa: Del diagnóstico a las políticas”, Centro de Investigaciones interdisciplinarias en ciencias y humanidades. UNAM. México, 1997. Pág: 28-29.



existe una orientación e información adecuada sobre los créditos y el financiamiento a las empresas.

La inexistencia de una estructura financiera adecuada provoca que no se tomen las decisiones correctas para la empresa. Tal situación provoca que muchas veces se destinen los recursos obtenidos vía créditos o financiamiento a inversiones improductivas que con el tiempo provocan serios problemas de liquidez. Si bien es cierto que las empresas pueden recurrir a las asesorías que les ofrecen las Cámaras Empresariales y a programas de gobierno destinados igualmente a proporcionarles asesoría, en la mayoría de los casos son estos mismos los que no buscan tal asesoría, tomando decisiones que muchas veces son equivocadas perdiendo oportunidades que en su momento pudieran ser benéficas.

Es por esto que actualmente se busca (por parte del gobierno Federal como del sector privado) que estas empresas formen parte de las Cámaras Empresariales en las cuales se les otorgue asesoría, información y capacitación que les ayude a mejorar su situación y les permita enfrentar la competencia en el mercado nacional y prepararlas para posteriormente enfrentarla en el mercado extranjero. En este sentido se mejorarían la capacidad gerencial de los empresarios permitiéndoles evaluar adecuadamente sus propios proyectos de inversión (lo que se traduce en una disminución de riesgos), al mismo tiempo tales acciones ayudarán a incrementar la productividad y competitividad.

Cabe mencionar que de acuerdo a las asesorías otorgadas en el Centro de Asesoría Empresarial Primer contacto, la mayoría de estas van dirigidas al tema de financiamiento y cuando el asesor les comenta que existen programas de capacitación para sus empresas, estas son subestimadas o en su mayoría ignoradas por los empresarios, ya que según, ellos son los que conocen, no los asesores. Los datos corresponden a la muestra tomada en dicho Centro, del cual se tomaron 1,238 registros.

### **1.5.2 Cultura y visión empresarial**

En la actualidad el tener una empresa o dirigir una de ellas no es cosa sencilla, ya que necesariamente se requieren de ciertas habilidades mínimas que permitan un óptimo desempeño de la misma en el mercado, es decir la permanencia y la emancipación dependerá en la correcta toma de decisiones y para ello se necesita conocer e innovar en todo momento y en todas las áreas.

#### **1.5.2.1 Habilidad emprendedora y características del empresario**

Acs y Audrestsch en su libro "*innovación y las pequeñas empresas*" mencionan que un stock de talento empresarial o emprendedor determina la presencia de la firma en una industria, ya que dependiendo de ese talento y creatividad se buscará la forma de posicionar a la empresa en un nivel óptimo de competencia.

Unas empresas al empezar se encuentran en crecimiento y desean ampliarse, la carencia del crecimiento o aún los diferentes rendimientos del capital humano y físico pueden deberse a la variación en capacidades diferentes. En consecuencia la viabilidad o no y el tamaño de una empresa están relacionados estrechamente con la habilidad emprendedora del empresario.

Otros teóricos asumen que todos los individuos son iguales como trabajadores pero son dotados con diferentes cantidades de habilidad empresarial. Un emprendedor es definido como alguien que combina el trabajo y el capital dentro de la producción mediante algún proceso de producción. Considerando una determinada capacidad emprendedora cada individuo relaciona sus ganancias esperadas de emprender una actividad al salario competitivo y decide si hay que hacerse un empresario o permanecer como emprendedor.

Por otra parte Wendy Cunningham, y William Maloney en su libro "Heterogeneidad entre las microempresas en México: Una aplicación del análisis Factorial y grupal"

discuten si la decisión de ser trabajador o microempresario es voluntaria o no a través de variables como las características de empresarios, siendo la principal variable para medir esta decisión: para que iniciar una empresa (motivo para iniciar una empresa). Ambos autores dividen la motivación para iniciar una empresa en dos partes: una es la razón de por que el trabajador deja su empleo y se vuelve empresario y la segunda por que iniciar un negocio. Aunque ambas se relacionan, la primera abarca si se volvió empresario por que fue despedido o la empresa donde trabajaba cerro, termino su contrato, le pagan menos dado su capital humano, quiere ser más independiente, esta retirado entre otros. Mientras las principales razones para volverse empresario son tener una mayor independencia, ganar más que un salario, seguir con la tradición familiar, o no encontrar otro trabajo. Siendo voluntaria cuando se busca mayor independencia y mayores ganancias e involuntario cuando la persona es despedida y no encuentre otro empleo, más que auto emplearse y ser microempresario. Los microempresarios que están involuntariamente tienen una mayor oportunidad de llegar a ser pequeñas empresas, mientras que los que están allí involuntariamente solo les sirve como refugio y permanecerán como microempresas de subsistencia.

Clemente Ruiz Durán en su artículo sobre "Bases para la construcción de un modelo de predicción del éxito en las pymes" trató de demostrara empíricamente que existen aspectos del perfil del empresario como de la empresa, que permiten explicar su éxito. Entre las condiciones que encontraron significativas para explicar mejor la diferencia entre las empresas exitosas y las no exitosas menciona las siguientes: 1) El porcentaje de las ventas que se exporta es significativamente mayor en las empresas exitosas. 2) Las empresas exitosas comercializan en mayor medida que las no exitosas. 3) Las empresas exitosas exportan en mayor proporción su principal producto. 4) Las exitosas comercializan en mucho menor medida con micro y pequeñas empresas. 5) Las empresas exitosas llevan programas de mejoras en mayor proporción. 6) El promedio de trabajadores de las empresas exitosas es mayor y 7) Las empresas exitosas se basan en menor proporción en capitales familiares para iniciar su negocio.

Se puede decir que hay tres aspectos claves que identifican la actividad empresarial: a) La adquisición de la motivación básica. b) Las influencias de decisión de convertirse en empresario y c) La identificación y validación de las ideas de negocios. Sin embargo, hay que saber distinguir entre un empresario, el dueño de un pequeño negocio y un gerente.

Hay que mencionar algunos aspectos importantes para que se de la formación de empresas:

- **Desplazamiento:** Hay factores que provocan cambios en la trayectoria de vida de las personas que pueden ser positivos (necesidad de logro) o negativos (desempleo) que impactan su situación previa y precipita la acción.
- **Disposición de actuar:** La educación y los antecedentes laborales del individuo constituyen factores para explicar la disposición actual, ya que el empleo anterior transmite capacidades, conocimiento y experiencia.
- **Credibilidad en la acción:** El emprendedor debe creer en la viabilidad de su proyecto, imaginarla en forma realista y sentir que puede realizarlo.
- **Disponibilidad de recursos:** El emprendedor debe obtener recursos para crear una firma, que pueden agruparse entre: 1) Los que provienen del ámbito local que no dependen del empresario como la infraestructura básica, la disponibilidad de mano de obra la disponibilidad de gente especializada, etc. 2) los que obtiene a partir de la red de contactos personales; y 3) Los que surgen a partir del esfuerzo individual del empresario.

### Factores clave para el desarrollo de una empresa

<p><b>Motivación y Determinación.</b> Del individuo o grupo. Reflejada en el apoyo de la familia, socios y experiencia de haber establecido otras firmas. Reflejada también en los objetivos del empresario</p>	<p><b>Idea y Mercado</b> Reflejada en la viabilidad de la idea: Si puede demostrarse que esta funciona. Que necesidades satisfice. Porque es mejor que otras. Quienes sus clientes. Cual es la competencia</p>
<p><b>Recursos</b> Necesidades de recursos físicos (permisos, planta, materiales, fuerza de trabajo). Necesidad y disponibilidad de financiamiento.</p>	<p><b>Habilidades</b> Del empresario, sus socios y otras personas involucrarse en el proyecto. Experiencia laboral previa. Habilidades técnicas y gerenciales. Educación formal.</p>

### **1.5.2.2 Preparación y una cultura empresarial en México**

En México, el hablar de una preparación y una cultura empresarial, es hablar de empresarios que tienen visión para los negocios aunque no cuenten con una preparación universitaria o técnico-profesional; pero también es hablar de empresarios que día a día se preparan más en los centros universitarios tanto privados como públicos a través de cursos, diplomados, maestrías, doctorados, etc.; esto con el fin de entender mejor el entorno que los rodea, tanto económico, político y social, así como para estar preparados para enfrentar cada una de las situaciones que se presentan tanto externa como internamente a cada una de las empresas con el fin de cubrirse de los riesgos y así poder minimizarlos y para ser capaces de aprovechar cada una de las oportunidades que se presentan en el entorno económico en el que se desenvuelven.

La gran mayoría de los empresarios de las medianas empresas, si bien tienen un gran optimismo, no tienen la preparación académica especializada o los conocimientos necesarios que les permitan responder a la competencia y cambios de mercado que se les presentan día a día.

Este aspecto en la actualidad es importante en el sentido de que “las empresas necesitan contar con un modelo flexible que les permita tener una dinámica importante en un mercado abierto, contando con modelos organizacionales y de liderazgo acorde con una economía basada en el conocimiento del capital humano de las empresas”<sup>8</sup>. Modelo que se logrará alcanzar una vez que los empresarios tengan una buena preparación académica que les permita conocer el mercado y realizar los cambios pertinentes en sus modelos organizacionales y de liderazgo.

Hay empresarios, a los cuales no les interesa (en muchos casos porque no puede), modernizar su proceso productivo, administrativo o de ventas y tiene una

---

<sup>8</sup> “FLORES, Leonor. “Urge fortalecer modelos de gobierno corporativo”. En: “El Financiero”. Sección: Finanzas. 18 julio 2002. pp. 7.

mentalidad de subsistencia, ya que les interesa la empresa por el simple hecho de que es la única forma de obtener ingresos.

Entre las medianas empresas se advierte menor capacidad de respuesta ante las nuevas situaciones, pues sus recursos tecnológicos y opciones de reagrupamiento son breves, estrechos sus márgenes de disponibilidad financiero y de acceso a la investigación y el desarrollo, pese a la "mayor flexibilidad de reordenamiento, lo que redundaría en una debilidad tecnológica y de reordenamiento organizacional".<sup>9</sup>

En este sentido, para la mayoría de estos empresarios enfrentarse a uno de índole bancario y financiero con el cual no puede negociar adecuadamente los créditos que necesita y a un mercado tanto nacional como internacional con cambios repentinos, significa enfrentarse a algo desconocido, ya que no cuenta con preparación alguna que pueda en un momento determinado servirle de respaldo, experiencia y conocimientos para enfrentarse a este entorno que es totalmente real y que además no perdona equivocaciones a empresas que no cuentan con las personas con la preparación suficiente para instalarse y mantenerse en el mercado.

Actualmente la mayoría de estos empresarios no cuentan con una formación y una cultura que los haga competitivos, dotándolos en primer lugar de los hábitos que les permitan darse cuenta de que es necesaria la asesoría para poder resolver sus problemas, enfrentar los obstáculos que se derivan de su propia estructura interna y posteriormente enseñarles a evitar tanto los problemas como los obstáculos, vía una adecuada administración de la empresa y un buen conocimiento del mercado y el entorno al que se enfrenta día con día.

Es esta falta de información y cultura empresarial la que limita el crecimiento y desarrollo de las empresas, además de que de ella se deriva una serie de

---

<sup>9</sup> OLIVARES, Enrique (Compilador). "Cambio tecnológico y modernización industrial en México". División de Ciencias y Artes para el Diseño. Depto. De Teoría y Análisis. UAM-Xochimilco. Edit. Nuestro Tiempo, México, 1995. Pág.:17-18.

problemas que pueden resolverse y corregirse dotando a estas empresas de una buena asesoría empresarial.

Actualmente varias universidades públicas (dentro de las cuales se encuentra la UNAM) como privadas, que se dedican a elaborar diplomados con la finalidad de apoyar a este tipo de empresarios, con la finalidad de que se detecten las fallas y se mejoren los procesos productivos.

Recientemente, a estos programas se ha unido la Escuela de Negocios del ITESM, el cual a través de sus programas "Residencias Empresariales y Microempresas", ofrece servicios de consultoría empresarial por medio de los cuales empresarios y estudiantes podrán atender lanzamientos de nuevos productos, apertura de nuevos mercados, etc.

Es de gran importancia que todos los programas y apoyos que brinda tanto el gobierno como el sector privado en cuanto a asesoría, capacitación e información y formación empresarial sean adecuadamente vinculados con las instituciones educativas con el fin de acercar a los empresarios y estudiantes con la realidad de las empresas mexicanas para que estos busquen soluciones adecuadas a estas entidades económicas, formen parte de ellas y las conduzcan exitosamente en la economía nacional consolidando su presencia en el mercado nacional y extranjero.

Es importante y necesario asesorar y capacitar a estos empresarios en la realización de estas actividades, para evitar que continúe haciéndolas mal, lo cual es más viable que pedirle al empresario que contrate gente especializada en cada una de estas actividades, lo cual no podría hacer dada su limitada capacidad económica.

Al ser casi inexistente tal cultura en las empresas mexicanas, sus representantes (que al mismo tiempo son los dueños de las empresas) quedan fuera de las Cámaras y asociaciones empresariales al no contar con una representación que este en función de su número e importancia económica, situación de la cual se deriva el desconocimiento de sus verdaderos problemas y por lo tanto de la inexistencia de soluciones adecuadas para cada una de estas empresas.

Esta falta de una cultura empresarial ha llevado a muchos empresarios a tener prejuicios, malas experiencias y toma de decisiones erróneas que afectan directamente el crecimiento y desarrollo de las mismas, no solo en el mercado nacional, sino también en el internacional.

Aunado a esta falta de cultura y preparación empresarial de los pequeños y medianos empresarios, se encuentra la educación y la instrucción de la población económicamente activa (PEA) que se emplea en las PyMEs, que en la mayoría de los casos no supera la educación secundaria como se muestra en el cuadro siguiente:

*Población ocupada, según nivel de instrucción.*

Nivel de instrucción	Número de empleados	
	1992	1998
Sin instrucción	301,312	398,905
Primaria incompleta	819,983	1,070,087
Primaria completa	1,187,171	1,713,397
Secundaria	1,316,877	1,922,389
Preparatoria	491,491	741,497
Licenciatura o postgrado	522,259	774,657
No especificado	153,930	72,805
<b>Total</b>	<b>4,793,023</b>	<b>6,693,737</b>

Tomado de: encuesta Nacional de micronegocios. INEGI, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, V. 4, año 1992, 1998



En ambos años considerados, el mayor número de empleados de las micro, pequeñas y medianas empresas tienen educación secundaria, seguidos por aquellos que tienen primaria completa y posteriormente por los que tienen primaria y posteriormente por los que tienen primaria incompleta, quedando en 4º lugar los empleados que cuentan con licenciatura o postgrado.

Con lo anterior nos damos cuenta que el aspecto cultural es importante en el crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas. En este sentido, su importancia deriva del hecho de que gracias a esta, los empresarios pueden hacerse de ciertos hábitos que les servirán para establecer una administración adecuada a sus empresas, así como representarlas adecuadamente en todos los niveles.

### **1.5.2.3. Liderazgo empresarial**

Ante la falta de capacitación y asesoría de los empresarios, deriva el problema de liderazgo empresarial. Dentro de la empresa, el empresario asume toda responsabilidad y en ningún momento delega responsabilidad a cualquier otro integrante de la entidad, debido a lo cual se distorsionan muchos de los principios básicos de la administración empresarial. "Existe un alto grado de autoritarismo, se castigan errores pero no se permiten aciertos"<sup>10</sup> cuando existe una mínima supervisión, como sucede en el mejor de los casos, ya que en la mayoría de las empresas esta no existe.

La preparación de los empresarios que dirigen a este tipo de empresas se ve reflejada en su escaso o nulo conocimiento del mercado y su comportamiento. Por un lado, es mínimo el conocimiento que tiene de las variables económicas que

---

<sup>10</sup> CORONA Treviño, Leonel. "Pequeña y Mediana Empresa: Del diagnóstico a las políticas". Centro de Investigaciones interdisciplinarias en ciencias y humanidades. UNAM. México, 1997. Pág.:22.

inciden en el mercado, en la mayoría de los casos desconoce los gustos y preferencias de los consumidores, no busca nuevos clientes sino que espera a que lleguen solos a comprar sus productos, por lo cual estos no cumplen todos los requisitos que el consumidor exige, situación por la cual muchas veces pierde el mercado. Es aquí donde también importa el aprovechamiento de la información y capacitación que las cámaras empresariales ofrecen a los empresarios.

Las PyMEs tienen problemas de acceso a la tecnología que les permita modernizar su proceso productivo y al mismo tiempo disminuir sus costos de producción. Tal situación provoca que las empresas no sean competitivas ni en su mercado ni en el externo, adicionalmente la carencia de información suficiente impide que este pueda desarrollar estrategias adecuadas a su capacidad de resolución de problemas y competir directamente con otras empresas.

Uno de los grandes problemas, es que dentro de las agrupaciones empresariales solo hay dirigentes y no un liderazgo fuerte que haga presión al gobierno para implementar políticas económicas que apoyen al sector empresarial de nuestro país y todo queda en simple formalismo.

Conclusiones.

En este capítulo se menciona la importancia de la empresa, ya que ésta es la generadora de valor en cualquier país, que busca siempre minimizar sus costos. Además, encontramos que en nuestro país la mayoría de las empresas se encuentran clasificadas dentro de el rango pequeñas y medianas (Pymes), las cuales al haber participado en el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, se vieron favorecidos por la política industrial proteccionista, prevaleciendo una falta de competitividad y un conformismo tal que cuando se abre el mercado nacional muchas de estas empresas tienden a desaparecer.

Es importante señalar que las Pymes mexicanas carecen de competitividad por tener una capacidad económica limitada y por no contar con gente especializada que le permita tomar las mejores decisiones.

Otro aspecto que cabe destacar es la visión que tiene el empresario, la cual es muy diferente a la del ser el dueño, un empresario es aquel que arriesga su capital con la finalidad de hacer prosperar y que busca las decisiones correctas que les permita crecer y consolidarse en un mercado. Ante esta situación es necesario crear a través de las instituciones gubernamentales (sean federal, estatal o municipal) talleres en los que se aborde este tipo de temas que permitan romper el esquema de subsistencia que padecen en su mayoría este tipo de empresas.

## II. LA EMPRESA INDUSTRIAL MEDIANA EN LA ACTUALIDAD Y LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

### *2.1 La mediana empresa industrial en la economía mexicana*

Las pequeñas y medianas empresas mexicanas (PyMEs) forman parte de una estructura industrial cada vez más orientada a la globalización económica y financiera.

A lo largo del siglo XX, las PyMEs han jugado un papel muy importante en el proceso de industrialización de nuestra economía, ya que presentan una estructura productiva que les permite instalarse en cualquier actividad económica y por lo tanto insertarse en el mercado al que ellas quieren llegar. Dada su estructura, tienen la capacidad de manejar a sus proveedores y clientes personalmente lo cual en un mercado globalizado representa una gran ventaja.

Hasta la década de los 80, durante todo el proceso industrializador basado en la sustitución de importaciones, las empresas mexicanas incluyendo a pequeñas y medianas, no tuvieron problemas para desarrollarse en el mercado interno, dada la política proteccionista implementada por el gobierno mexicano, la cual consistía en mantenerlas alejadas de sus posibles competidores extranjeros, los cuales contaban con bienes de mejor calidad y a menor precio, que fácilmente podían desplazar a las empresas mexicanas en su mercado dada su escasa competitividad y productividad. De esta forma, las empresas mexicanas, tenían un fácil acceso al mercado y con ello la facilidad de crecer tanto en dimensiones físicas como en producción. Dada la apertura comercial de la economía mexicana (años 80), las empresas se enfrentan a la competencia de las empresas extranjeras llegadas a nuestro mercado al ser eliminada la política proteccionista que antes las mantenía alejadas de éste.

Debido a este cambio estructural en la economía mexicana, las empresas se enfrentan a una serie de problemas que obligan al gobierno a implementar instrumentos de política económica y comercial que los minimice, de tal forma que nuestras empresas, en especial las PyMEs sean competitivas en el exterior y sean capaces de participar en el desarrollo y crecimiento de la economía mexicana.

Dado el cambio económico que se vive a nivel mundial, en México las PyMEs no solo gozan de una importancia de carácter económico, sino también de una importancia de carácter social, la cual han ido adquiriendo en las dos últimas décadas, ya que la economía de nuestro país se desarrolla en su mayoría por medio de las actividades que realizan estas entidades, agilizando de tal forma la generación de fuentes de trabajo (además de representar una opción concreta de autoempleo), son agente importantes de la redistribución del ingreso

## **2.2 La política económica e industrial para las empresas mexicanas**

### **2.21 La política Económica actual**

Debido al cambio estructural que vivió México en los años 80 por la apertura comercial, el gobierno se vio en la necesidad de reorientar las políticas e instrumentos de carácter industrial y comercial de fomento al sector productivo nacional.<sup>1</sup>

Esta situación ha implicado disponer de un entorno macro y macroeconómico adecuado que permita a las empresas ser competitivas en el ámbito internacional, por medio de diseños y tecnologías adecuadas, alta calidad de sus productos y facilidades de acceso al financiamiento que necesitan.

Las PyMEs se enfrentaron a serios problemas derivados de la crisis de los 80 y recientemente de la de 1994-95, entre los cuales se encuentran:

- Disminución del mercado interno
- Escasez y alto costo relativo del dinero,
- Obsolescencia tecnológica y comercializadora,
- Carteras vencidas,
- Deficiente cultura empresarial,
- Poca capacidad de negociación, y
- Falta de competitividad internacional.

De tal forma que “era necesario considerar los recursos y oportunidades con los que cuentan las PyMEs y no eran aprovechados tales como las cantidad, calidad y habilidad de su mano de obra, su adaptabilidad a los cambios de la demanda, amplia cobertura sectorial y territorial, disponibilidad de tecnología nacional y el

---

<sup>1</sup> Cuando el gobierno adopta el modelo neoliberal, deja de darle importancia a las políticas de carácter social, pero se compromete en mayor medida con el sector privado y el capital transnacional, por lo cual las políticas implementadas en materia de desarrollo y apoyo al sector industrial ahora no solo benefician al aparato productivo nacional, sino también a las empresas transnacionales que se posesionan del mercado nacional.

acceso a recursos financieros y administrativos a través de la banca de desarrollo”,<sup>2</sup> los cuales era necesario integrarlos en una política que fomentará su crecimiento y desarrollo, así como una política que les permitiera aprovechar los beneficios que los nichos de mercado creados por la globalización y la crisis misma les proporcionaban como la creación de cadenas productivas de compradores y vendedores, posibilidad de asociarse, subcontratar e integrarse entre empresas de distintos tamaños y actividades, principalmente.

En este nuevo escenario en el cual el fomento a las PyMEs tiene una gran prioridad ya que estas son pieza clave del proceso de reorientación de la economía nacional. Por tal motivo, la integración de las PyMEs en la política económica se dio a partir de la necesidad que estas empresas tienen de contar con mecanismos y condiciones de apoyo temporal para madurar y superarse mediante condiciones reales de financiamiento y apoyo tecnológico durante su etapa de despegue empresarial, de tal forma que estas empresas puedan incluirse en el crecimiento económico a nivel nacional.

El objetivo de la política económica de la presente administración (2000-2006)<sup>3</sup>, es promover un crecimiento con calidad de la economía, que abarca los siguientes lineamientos para las empresas nacionales:

- a) Un crecimiento con baja inflación que contribuya a la recuperación de los salarios reales, la reducción en las tasas de interés y la expansión del crédito.
- b) Promover todas las reformas necesarias para que la economía funcione mejor, los mercados sean más eficaces y se reduzca el poder de mercado de monopolios y oligopolios.

---

<sup>2</sup> SALES Gutiérrez, Carlos. Ponencia: “El Financiamiento a la micro, pequeña y mediana industria”. En: “El Mercado de Valores”. Marzo, 1997. Pág.:7.

<sup>3</sup> Tomado del Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006, presidencia de la República. Impreso en México, pp. 54-57.

- c) Aumentar y extender la competitividad del país, la competitividad de las empresas, la competitividad de las cadenas productivas y la competitividad de las regiones.
- d) Para alcanzar la competitividad, es también necesario un sector público con estándares internacionales de buen gobierno. Transformar las empresas públicas del Estado a fin de que fortalezcan y no limiten la competitividad de las empresas mexicanas.
- e) Proporcionar infraestructura pública y servicios para apoyar y facilitar la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas a la globalización y a la nueva economía.
- f) Crear un ambiente de competencia, donde el Estado ciertamente no estorbe y canalice la acción pública para crear las condiciones necesarias para que el sector privado aproveche su energía potencial y alcance altos índices de productividad y competitividad, pero que reconozca al mismo tiempo la necesidad de una acción pública decidida del gobierno para promover la equidad entre las regiones, las empresas y los hogares.
- g) Para elevar la competitividad promoverá las reformas estructurales necesarias para lograr la mayor eficacia en los sectores clave de la economía; impulsará el fortalecimiento del mercado interno; impulsará la inversión privada en materia de infraestructura ; promoverá el desarrollo de capacidades empresariales mediante programas de capacitación, asesoría técnica y educación para el trabajo; promoverá una nueva cultura laboral y una reforma en este ámbito por medio de diálogos y consensos; implantará programas de promoción , financiamiento y capacitación para la inserción ventajosa del país en el proceso de globalización; apoyará a los emprendedores a desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamiento y mecanismos de asesoría adecuados a sus necesidades y características.

Todo lo anterior es muy ambicioso, pero mas adelante analizaremos los instrumentos para llevar a cabo dicha política económica y si esta funcionando como se tiene previsto.



## 2.2.2 El Estado y la Política Industrial de México

Por otra parte, el gobierno ha implementado medidas referentes a fortalecer a las empresas industriales, por lo que: *“La Política industrial se puede conceptualizar como la definición general de los grandes objetivos del desarrollo industrial y la organización e instrumentación de un conjunto de medidas tendientes a la promoción industrial”*.<sup>4</sup>

La política industrial refleja el choque entre el largo plazo y el corto plazo de forma privilegiada. En general, se piensa que los empresarios desean maximizar sus ganancias, lo que no tiene nada de malo. Sin embargo, la ganancia social, la de todo el sistema económico no necesariamente es compatible con este comportamiento guiado por el corto plazo de ahí la importancia de la orientación de la política industrial. Dentro de este primer aspecto, el papel de ésta está relacionado con el planteamiento de las grandes responsabilidades del sector industrial, marcadas en los objetivos generales del desarrollo económico del país. Este planteamiento toma la forma de una estrategia o un plan de desarrollo industrial. Esta estrategia contiene varios elementos: la orientación estructural del desarrollo, las grandes etapas que habrán de cumplirse, las modalidades institucionales a emplear y las metas principales que habrán de lograrse.

El otro gran aspecto que incluye la política industrial es el que se refiere a los instrumentos y la forma en que se utilizarán para la promoción industrial. Existe una gran diversidad de instrumentos a disposición de los gobiernos para promover su actividad industrial. Sin pretender presentar un listado exhaustivo, algunos de los principales instrumentos de política industrial pueden ser a través de la política fiscal, la crediticia, la de comercio exterior y cambiaria, la laboral, de seguridad social y de renumeraciones, la de precios, los controles y permisos a la actividad productiva, la de descentralización, la política sobre mercados públicos y

---

<sup>4</sup> Loyola., Schettino (1994) *“Estrategia Empresarial en una Economía Global”* IMEF-Iberoamericana, México. Pág. 147

monopolios, la de inversiones públicas, de adquisiciones estatales, acciones de promoción directa mediante entidades de fomento, leyes de fomento o de promoción industrial.

Así pues, una política industrial completa abarca una gran diversidad de aspectos como la localización idónea para las distintas clases de industrias, la elección de técnicas adecuadas, la orientación del desarrollo industrial, ya sea hacia el mercado interno o hacia las exportaciones, el grado de extensión de las reglamentaciones gubernamentales en materias como precios, grado de concentración y monopolios, inversiones extranjeras, etc., el grado de relación de las otras áreas de la política económica (fiscal crediticia, de comercio exterior, laboral, etc.) con el desarrollo industrial y el grado de apoyo y fomento a actividades industriales específicas.<sup>5</sup>

En el caso particular de México, la política de industrialización sustitutiva de importaciones que se siguió desde los años 40, tomó ciertos rasgos característicos<sup>6</sup>. Por un lado, el Estado tomó de manera decisiva su papel de conductor de la actividad económica, ampliando su actividad y tomando bajo su cargo algunos de los sectores más dinámicos de la economía, como eran el petróleo, la electricidad y los ferrocarriles. Esto forma parte del proyecto de fomento a la industrialización, ya que el Estado buscaba facilitar a la industria naciente el suministro de insumos básicos y crearle las condiciones necesarias para que pudiera desarrollarse.

Asimismo se crearon diversas instituciones que jugarían un papel importante en el desarrollo del país. En el sector financiero se creó la banca de fomento industrial, Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, que junto

---

<sup>5</sup> E. Lozano, "Política Económica en México", IMEF, 1987

<sup>6</sup> J. Antonio Loyola Alarcón, "Desafíos de la Economía Mexicana", Ed. ECASA, México, 1989, para la historia de la política industrial, es importante sobre todo la obra *antología de la Planeación en México 1917-1985*, del Fondo de Cultura Económica, en 17 volúmenes, publicada en 1985.

con el Banco de México configuran la estructura de un sistema financiero nacional que busca apoyar activamente el financiamiento del desarrollo industrial.

Además, el gobierno decidió tomar una serie de acciones a fin de proteger y apoyar a la industria local frente a la competencia del exterior. Así, se establecieron programas de exenciones fiscales, para la actividad industrial, se creó un sistema de licencias que, en muchos casos, garantizaba al industrial operar en forma monopólica dentro del mercado nacional, se implantó una política arancelaria con altas tarifas a las importaciones de bienes similares a los fabricados en el país, se manejó una política crediticia favorable a la industria, entre algunas de las principales acciones.

Este esquema en la política industrial en México logró desarrollar un sector de importancia en el país, sin embargo, este modelo de desarrollo originó una serie de problemas para la economía. La industria se concentró de manera muy importante en la fabricación de bienes de consumo final, aprovechando las oportunidades que le brindaba el mercado interno. En este sentido, fue capaz de sustituir importaciones, pues ya no era necesario adquirir esos artículos en el extranjero. Sin embargo, para poder producir esos bienes, la industria local necesitaba insumos, maquinaria y equipo que no eran fabricados en el país, por lo que se hacía necesaria su importación. Así, la industria fue haciéndose dependiente del exterior, pues si bien ella satisfacía las necesidades del mercado de consumo, requería satisfacer sus necesidades de bienes intermedios y de capital en el extranjero.

Otro problema ocasionado por la industrialización fue el desequilibrio económico entre el campo y la industria. La industria pudo florecer gracias a la transferencia de recursos del sector agropecuario al sector industrial. Esta transferencia se puede ver reflejada, por un lado, vía el traspaso de mano de obra del campo a la ciudad, lo que favoreció a la industria al contar con suficiente fuerza de trabajo, también se dio la transferencia en el sentido de que el sector agrícola era el que

generaba las divisas por la exportación de sus productos y era el sector industrial el que se beneficiaba con esos recursos para poder importar maquinaria y equipo.

La necesidad de seguir importando bienes intermedios y de capital que demandaba la industria para consolidar y continuar el proceso de producción interna y de acumulación de capital, provocó que se tuviera que mantener un gasto público creciente y que se necesitara recurrir al financiamiento externo. Debido a que la planta industrial que se formó en México centró sus esfuerzos en el mercado interno, se configuró un esquema altamente deficitario en el comercio exterior, ya que se requerían considerables importaciones para mantener en funcionamiento el aparato productivo y sin embargo, las exportaciones se limitaban a unos pocos productos –materias primas en su mayoría- que no alcanzaban a cubrir las necesidades de divisas que tenía el país. Así, para mantener el crecimiento económico y permitir el afianzamiento del proceso de industrialización, fue necesario recurrir al endeudamiento externo para cubrir las necesidades financieras que exigía el desarrollo nacional, y la deuda externa se fue acrecentando año tras año ante la incapacidad de generar nuevas formas para cubrir nuestros requerimientos financieros. Esto demuestra que la política industrial aplicada a los sectores económicos del país, no fue exitosa, pues originó los grandes problemas de las crisis económicas de la década de los ochenta y de los noventa.

El esquema de industrialización también propició que se diera un fuerte proceso de concentración en dos órdenes, el geográfico y el económico. Gran parte de la actividad industrial se ha centralizado en unos pocos lugares del país, a aquellos que ofrecen las mayores ventajas de abastecimiento de insumos, infraestructura de comunicaciones y transportes, mercados de consumo, etc., por lo que en cuestión de desarrollo regional, se han visto marginadas importantes zonas del territorio nacional. Además, esto ha ocasionado problemas urbanos de grandes magnitudes a los centros de desarrollo industrial puesto que en muy poco tiempo se han visto sobre poblados.

### 2.2.3 Consecuencias de la apertura comercial en México

En lo que respecta a la apertura comercial, la política proteccionista con la que contaba México desde los cuarenta desaparece en la década de los 80, debido a que este esquema proteccionista no pudo superar las restricciones impuestas por el desequilibrio externo, debido a lo cual, el gobierno optó por liberar la economía nacional a la competencia externa.

La apertura comercial que realizó México desde los 80, se acentuó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la década de los 90. Este paso de un proteccionismo lleno de grandes contradicciones a una apertura indiscriminada tuvo como consecuencia una enorme vulnerabilidad de la economía nacional.

En teoría con la apertura de la economía Nacional, México se insertaría a la globalización, con lo cual "suponía que obtendría ventajas tanto comerciales como financieras y tecnológicas. Dentro de las ventajas tecnológicas, las empresas nacionales podrían obtener a precios competitivos nuevos y mejores insumos y materias primas, maquinaria, equipos y materiales que relucieran sus costos de producción, refacciones, asesorías, así como aprovecharlos procesos productivos intensivos en capital que permitieran un mejor aprovechamiento de las materias primas y mano de obra. Con las ventajas comerciales, sería posible vender a un mayor número de consumidores en el mercado globalizado, se podrían posicionar en nichos de mercados selectivos rentables, así como abatir costos de transportación y penetración en los mercados. En cuanto a las ventajas financieras se refiere, la más importante era que las empresas tendrían acceso a la abundancia de recursos monetarios, cuando en México el costo del dinero fuera alto, dada la disponibilidad de recursos del exterior.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> SANCHEZ Barajas. Genaro. "Competitividad de la micro y pequeña empresa". Sistema Integral de Recursos Electrónicos. Facultad de Economía. UNAM. Págs.:34-35.

Sin embargo, no fue así para todas las empresas. En realidad, desde los 80, las empresas mexicanas en especial las pequeñas y medianas (PyMEs) se enfrentan a una severa competencia económica, debido a la liberalización de la economía nacional.

Las pequeñas y medianas empresas no se han visto beneficiadas por las citadas ventajas. En el exterior, no han tenido acceso a tecnología de punta (a excepción de las pocas PyMEs subcontratadas por empresas extranjeras), las materias primas, la maquinaria y el equipo siguen teniendo precios muy elevados que estas empresas no pueden cubrir y los procesos productivos intensivos en capital siguen siendo ajenos a ellas, dada su propia estructura interna. Contrario a lo que se pensaba no todas logran ingresar al mercado internacional (globalizado) al no alcanzar el grado de competitividad que éste mercado exige. Tampoco han tenido beneficios de las ventajas financieras, por un lado por que las PyMEs no cuentan con una estructura financiera capaz de permitirles ingresar a los mercados financieros internacionales (incluso, ni siquiera al mercado financiero nacional), y por otro, porque estas empresas no son destinos "seguros" para la inversión extranjera directa, la cual busca empresas que le den ganancias seguras, empresas con un alto nivel de productividad y competitividad, situación por la cual las empresas micro, pequeñas y medianas quedan descartadas por la inversión extranjera.

Dado este escenario, los programas de apoyo a la industria nacional, han buscado integrar a las empresas mexicanas en el entorno internacional a través de incentivos a la productividad y calidad con el fin de que sean competitivas en el mercado externo. La competencia del exterior ha significado la transformación acelerada de un mercado protegido a uno internacional, en el que la única protección con la que cuenta la planta productiva nacional, el comercio y los servicios, no solo para desarrollarse, sino también para sobrevivir, es su propia capacidad de competencia. Con tal fin de por medio, el gobierno mexicano recurrió a la apertura comercial extrema, eliminando mecanismos de protección de

industria mexicanas para que estas al competir con productos importados incrementarán su productividad y calidad de sus productos.<sup>8</sup>

La transición de un modelo a otro, implicó la eliminación de la protección de la industria nacional vía eliminación de aranceles y permisos a la importación, la cual se ratificó con los tratados comerciales que posteriormente México firmó con países vecinos, de Asia y la Unión Europea.

Pese a tal situación, el aparato productivo no sufrió un abandono total por parte del gobierno. Este, continuó estableciendo políticas e instrumentos de ayuda y fomento a la industria nacional como los mencionados anteriormente.

---

<sup>8</sup> Durante 1990, aproximadamente 77 mil PyMEs se declararon en quiebra a consecuencia de la decisión adoptada por el gobierno mexicano de acelerar la apertura comercial. MARTÍNEZ Castilleja. "Las micro, pequeñas y medianas empresas: elementos relevantes del proceso de desarrollo industrial"; En: "Economía Informa" No. 293: Diciembre-enero 2001. Pág.:19

### ***2.3 La competitividad de la empresa nacional***

Otro de los factores de la industria mexicana en su desarrollo competitivo, es la presencia que tuvo por el uso intensivo de capital en lugar de mano de obra. Si bien en sus inicios la industria demandó fuertes cantidades de mano de obra y fue capaz, de absorber los flujos crecientes de población campesina que emigraban a las ciudades, esta importante función de la industria empezó a declinar a favor del uso más pronunciado de maquinaria.

Dadas las facilidades que se brindaron a la industria para que pudiera adquirir tecnología extranjera, como fueron los apoyos en la importación de bienes de capital, mantenimiento de una prioridad fija en el tipo de cambio que abarató paulatinamente, en términos relativos, la divisa extranjera, etc., los industriales hicieron uso excesivo de ellas y adquirieron maquinaria y equipo en proporciones mayores a las necesidades de las empresas y del mercado. Esto propició que en los últimos años el sector industrial ya no haya podido absorber la creciente oferta de trabajo y se hayan generado altos índices de desempleo y subempleo. También ocasionó que la industria operara a niveles inferiores de lo que permitiría su inversión, esto es, que se aprovechara una parte importante de su capacidad instalada. Se presenta pues la paradoja de tener al mismo tiempo capital y mano de obra ociosos. Las importaciones de capital fueron disminuyendo la mano de obra requerida poco a poco, sin embargo, al disminuir esta, el mercado fue reduciéndose provocando que el capital resultara excesivo. Esta situación no es exclusiva de México ya que, la gran mayoría de los países subdesarrollados se han visto en el mismo caso.

Considerándose que el modelo de crecimiento industrial instrumento en México y que buscaba volver más competitivas a sus empresas, basado en la estrategia de sustitución de importaciones estaba originado gran parte de la problemática económica del país, y como forma de enfrentar la crisis económica que se sufría durante la década de los 80, se decidió modificar de fondo este modelo de desarrollo, dándole una nueva configuración a la política industrial. Este periodo es



conocido como neoliberal, por la políticas que se aplicaron y que mantuvieron una tendencia a liberara al Estado de las intervenciones en el mercado.

Con el objeto de presentar un escenario respecto a la competitividad de las empresas mexicanas, se procede a realizar un comparativo de los costos de los insumos, pues estos resultan fundamentales para la competitividad, porque determinan en buena medida los niveles de costos unitarios con los que operan las empresas, aspecto que incide en su rentabilidad y en su capacidad de penetración en el mercado. Cinco son los principales componentes de estos en la mayor parte de las empresas industriales: los referidos a los insumos intermedios, los costos de mano de obra, los costos de financiamiento, los de adquisición de bienes de capital. En este sentido se presenta el comparativo de los costos de mano de obra con respecto a los siguientes países: México, Estados Unidos, Canadá y Japón.

**Costos unitarios comparativos de la mano de obra en la industria  
manufacturera anual  
(Base 1993=100)**

PERIODO	México	Estados Unidos	Canadá	Japón
1993	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	93.4	99.3	94.0	107.7
1995	56.0	96.8	91.5	116.0
1996	52.1	95.0	95.3	98.7
1997	57.1	92.7	93.9	86.8
1998	56.8	89.9	86.4	83.4
1999	62.7	87.5	84.0	91.7
2000	70.2	85.7	85.4	92.9
2001	80.2	86.7	87.0	86.0
2002	76.0	85.4	87.4	79.6

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

En lo que respecta a los costos de financiamiento se presenta el comparativo de las tasas de interés reales anuales de los siguientes países: México, estados Unidos, Canadá, España, corea y Japón.

**Tasa de Interés Reales  
Anual  
(Tasa Anual)**

PERIODO	México	Estados Unidos	Canadá	España	Corea	Japón
1985	7.5	4.0	5.0			
1986	-1.4	5.3	4.8			
1987	-13.7	2.3	4.1	11.3	3.8	
1988	2.5	3.1	5.5	6.2	2.7	
1989	24.2	4.2	6.7	8.4	4.3	1.4
1990	6.3	1.8	7.6	8.9	0.5	3.7
1991	5.1	2.7	4.9	8.4	0.7	4.5
1992	9.5	0.8	4.5	8.4	5.3	3.2
1993	12	0.5	3.2	7.5	2.6	1.9
1994	11	1.9	5.4	4.4	2.8	1.6
1995	3.4	3.3	5.4	5.5	4.1	1.6
1996	7.1	2.0	2.1	5.1	4.8	0.0
1997	7.8	3.8	2.8	4.0	5.0	-1.2
1998	7.0	3.7	4.0	3.6	10.9	0.1
1999	11.3	2.4	2.3	1.0	7.9	1.3
2000	8.1	2.8	2.4	1.2	6.8	0.9
2001	9.1	2.0	3.2	2.4	4.8	1.3
2002	4.0	0.6	1.3	1.8	3.5	1.4

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Como lo muestran los datos anteriores existe un diferencial importante en cuanto a las tasas de interés de las principales economías del planeta, esto obviamente no favorece un desarrollo de la competitividad de las empresas mexicanas, puesto que tienen unos costos financieros mucho más altos que las empresas de los países con los cuales se mantienen las principales relaciones comerciales.

En cuanto a la evolución de los costos de mano de obra, se mantiene su ventaja respecto a las economías de Estados Unidos, Canadá, y Japón; no obstante el

diferencial con Japón se ha visto reducido a sólo 3.6 unidades en 2002, esto demuestra que la estrategia basada en mano de obra barata dejará de tener efectividad en el mediano plazo.

La verdadera repercusión de los costos de los insumos sobre la competitividad se ve matizada por el grado de eficiencia (productividad) con que se utilizan, en especial los insumos de mano de obra y los de capital. Los factores que inciden en este sentido pueden catalogarse en cuatro categorías diferentes: los que afectan la productividad del trabajo; los que determinan la eficiencia en el uso de los bienes de capital; factores de orden tecnológico y factores relacionados con los sistemas de organización y de gestión de las empresas.

Son múltiples y muy conocidos los factores que determinan la productividad laboral.<sup>9</sup> Las condiciones físicas de la planta y la organización de los procesos productivos dentro de la misma son factores importantes en este sentido. Los sistemas de incentivos y los de pago por resultados (bonos de productividad) son elementos que influyen preponderantemente, al igual que la composición de habilidades y capacidades técnicas y administrativas de la fuerza de trabajo dentro de la empresa.

Con el objeto de contar con un indicador se muestra un comparativo de la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera de los siguientes países: México, Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Corea y Reino Unido.

---

<sup>9</sup> Véase E. Hernández Laos, "La productividad y el desarrollo industrial en México", México, FCE, 1985. Cap.VI, pp.195-224.

**Productividad de la mano de Obra en la Industria Manufacturera  
Anual (Base 1993=100)**

PERIODO	México	Estados Unidos	Canadá	Japón	Alemania	Corea	Reino Unido
1993	100	100	100	100	100	100	100
1994	109.9	103.4	104.7	117.4	110.1	103.6	103.6
1995	115.3	108.6	109.1	122.9	121.3	102.5	102.5
1996	125.7	114.5	108.2	136.1	134.3	102.1	102.1
1997	130.9	120.9	108.6	150.9	147.0	103.1	103.1
1998	136.4	127.8	112.5	151.5	158.0	103.3	103.3
1999	139.0	135.2	117.6	157.6	191.4	107.3	107.3
2000	145.7	142.7	118.3	167.4	212.1	112.3	112.3
2001	146.8	145.5	113.2	170.7	217.5	133.3	113.3
2002	153.3	152.2	114.4	179.4	231.8	113.2	113.2

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Los datos anteriores nos muestran que la productividad de la mano de obra manufacturera mexicana sólo se encuentra por debajo de la alemana y la coreana, no obstante la remuneración que reciben los obreros mexicanos esta muy por debajo de la que perciben los obreros de otras economías, tal y como se puede observar en los siguientes datos.

**Salarios en la Industria Manufacturera en varios Países  
Anual  
(Dólares por Hora-hombre)**

PERIODO	México	Estados Unidos	Francia	Chile
1993	2.1	11.7	7.5	1.7
1994	2.1	12	7.9	2
1995	1.3	12.3	8.8	2.3
1996	1.3	12.7	8.7	2.4
1997	1.6	13.1	7.9	2.6
1998	1.6	13.4	8.0	2.5
1999	1.9	13.8	7.9	2.3
2000	2.2	14.3	7.2	2.3
2001	2.5	14.8	7.3	2.1
2002	2.5	15.2	7.6	2.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI

Es importante mencionar que esto limita la calidad de vida de los trabajadores nacionales, y da origen a la llamada flexibilidad laboral, tanto numérica como funcional; la flexibilidad numérica indica la capacidad de la empresa para modificar la plantilla de trabajadores contratados o asignar el tiempo extra; la flexibilidad funcional señala la capacidad para modificar la estructura de los puestos de trabajo y reasignar las tareas a los trabajadores, lo que implica que sea capaz de valorar los puestos de trabajo y modificar los procedimientos; en otras palabras, la política económica y la cultura organizacional de las empresas aseguran siempre un excedente de mano de obra.

En este sentido, la movilidad de los trabajadores es un elemento que afecta la productividad del trabajo, aspecto que a su vez está determinado por las modalidades de la contratación colectiva de trabajadores, las organizaciones sindicales y la legislación laboral, que en ocasiones restringe y en otras fomenta la productividad de las empresas<sup>10</sup>. Las tasas de despido, de ausentismo y de rotación de personal afectan negativamente la productividad laboral, en tanto que los sistemas (internos y externos) de capacitación continua de los trabajadores los favorece notablemente.

Dos son los factores que principalmente influyen en la productividad del capital, el grado de utilización de la capacidad instalada y la existencia de sistemas adecuados de mantenimiento y reparación de los activos fijos en las empresas. El aprovechamiento de la capacidad se ve influido por la estructura y el dinamismo de la demanda de productos, tanto doméstica como externa, así como por la oportunidad en el abastecimiento de materias primas y otros insumos intermedios a la empresa, lo que pone de manifiesto la relevancia del desarrollo adecuado de proveedores para la competitividad. Los sistemas de mantenimiento de edificios, maquinaria y equipo permiten la utilización adecuada de los acervos, evitando

---

<sup>10</sup> Abortes, J. "La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero en México", Cuadernos de trabajo No. 3, STPS, 1993. Capítulos 1 y 6.

interrupciones en las corridas de producción, dadas las condiciones tecnológicas de los activos.<sup>11</sup>

Para poder mantener los procesos es necesaria la inversión en cuanto a la actualización de los activos fijos o bienes de capital, para efectos de comparación se muestran los niveles de inversión que mantiene el sector privado en los siguientes países: México, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Japón.

**Inversión privada en bienes de capital**  
**Periodo 2002/03**  
**(Miles de Millones de dólares)**

México	90,253
Estados Unidos	1,584,600
Canadá	130,207
Reino Unido	6,015,408
Japón	1,486,331

Fuente: Elaboración propia con datos OCDE. Department of Economics and Statistics

Como se muestra, la iniciativa privada en México no mantiene como prioridad la reinversión de sus utilidades en la sustitución y generación de bienes de capital, lo anterior regala la posición competitiva del país, pues este es un factor muy importante y que esta relacionado estrechamente con la capacidad tecnológica de la planta productiva.

En conclusión los datos anteriores ponen de manifiesto que la ventaja competitiva de México, sigue estribando en su mano de obra, por cinco razones fundamentales:

- a. La productividad de la mano de obra mexicana se encuentra en niveles intermedios a escala mundial.

---

<sup>11</sup> Véase Control de costos de mantenimiento, México. National Association of Accountants, INSOTEC, 1980, p.13

- b. Los salarios son más bajos que en el resto de los países comparados, y por ende los costos laborales lo son también.
- c. Los costos financieros son extremadamente altos, esto limita la creación de economías de escala.
- d. Los empresarios y los inversionistas privados no privilegian la reinversión de utilidades, esto confirma una apuesta al país de corto plazo.
- e. Los sistemas de gestión no son de uso general en la masa empresarial mexicana.

Por lo anterior, es necesario acrecentar los niveles de competitividad, del país pues no se puede basar la estrategia de competencia internacional en un factor único y relativo como es la mano de obra. El riesgo que eso implica es enorme, y las consecuencias de no mejorar las condiciones necesarias para ser más competitivos en un corto y mediano plazo serán desastrosas.

## ***2.4 El papel de la Secretaría de Economía***

La globalización ha traído como consecuencia un enorme gigantismo industrial y comercial, encapsulado en un solo sector empresarial cada vez mas reducido. El cada vez más desarrollado comercio electrónico, las innovaciones tecnológicas, el servicio integral al cliente en un solo espacio y en un solo lugar, son algunos de los desafíos que enfrentan las empresas así como poder obtener los recursos necesarios para su financiamiento y mejor desarrollo.

De aquí la necesidad de dotar de nuevas armas competitivas, tanto tecnológicas, financieras como administrativas a estas unidades de producción, que en otros países son cimientos del crecimiento y desarrollo.

En México se han dado una serie de programas y proyectos, a través de los años que tienen como objetivo el desarrollo de este importante sector de la economía (micro, pequeñas y mediana empresas), sin embargo los recursos no llegan, por lo que se hace necesario que la banca de desarrollo y la comercial expandan sus financiamientos en apoyo de aquellos proyectos viables y con potencial de crecimiento.

Así también, la integración de las empresas medianas dentro del proceso productivo de las grandes empresas exportadoras y con amplia presencia en el mercado nacional, es también una manera de garantizar su permanencia y la constante generación de empleo que en estas épocas a sufrido una baja muy importante, por lo que no debe olvidarse que estas pequeñas unidades productivas, distribuidas en todo el país, son esenciales para arraigar a las personas en sus lugares de origen, disminuyendo la migración a las grandes ciudades e incluso a otros países.

En consecuencia, México requiere de alternativas viables dentro de los mercados de capital y el sistema financiero en su conjunto para proporcionar a cientos de



empresas medianas y pequeñas capital para crecer y ofrecerles así una salida del círculo vicioso que representa la problemática de obtener recursos a través de créditos a corto plazo.

Las medianas empresas se han enfrentado al cambio en la forma de su inserción dentro de una economía cada vez más globalizada, pasando de un modelo cerrado a uno excesivamente abierto, en el cual la competencia se incrementa rápidamente.

Como consecuencia de esto muchas empresas no pudieron manejarse competitivamente, ocasionando en muchos casos la quiebra de empresas. Esto sucedió debido a que la competencia se dio en condiciones desfavorables, pues los precios de los productos mexicanos por el tipo de cambio resultan más altos que los precios internacionales.

Otro problema en comparación con otros países donde sus precios son inferiores, es que en estos países emergentes como los de Asia se utilizan estrategias proteccionistas a sus productos.<sup>12</sup>

La estrategia adoptada por el gobierno y las instituciones financieras en México para responder al entorno internacional y al escaso crecimiento de las medianas y pequeñas empresas fue la realización de varios proyectos de financiamiento a este sector empresarial que tenían como fin incrementar su valor agregado y capitalizar su aparato productivo.

El compromiso era que logran un desarrollo tecnológico que les permitiera incorporarse a nuevas redes de producción con mayor calidad y eficiencia partiendo de que el potencial de a las medianas empresas se encuentra en el proceso y no en la innovación del producto.

---

<sup>12</sup> Apoyo estatal directo y subsidios de costos acordados de parte de sus gobiernos.

Todos los países occidentales desarrollados tienen economías apoyadas primordialmente en una amplia población de clase media que está empleada por las empresas de tamaño micro, pequeño y mediano. En México, no obstante las recientes mejoras de la macroeconomía, la microeconomía se ha deteriorado durante los últimos años al grado de que los resultados son: un crecimiento débil del empleo, un subempleo acentuado y salarios reales considerablemente más bajos, todo lo cual ha reducido y debilitado a la clase media del país. El sistema mexicano de empresas de tamaño micro, pequeño y mediano se encuentra deteriorado.

Solamente una cantidad limitada de compañías, en su mayoría de gran tamaño, orientadas hacia las exportaciones o que se encuentran en situaciones especiales, han logrado crecer con rapidez. Esto se debe también a que solo éstas han tenido acceso al financiamiento bancario nacional e internacional, o bien se han beneficiado a través de la Bolsa Mexicana de Valores y en otros casos directamente de mercados públicos del exterior.

Las medianas empresas necesitan contratar los servicios de asesores que los orienten en la implantación de sistemas de administración financiera, planeación estratégica, enfoques de calidad total, manejo de personal, planes de capacitación de personal, uso efectivo de los medios de computación.

Las medianas empresas deben invertir en tecnología administrativa, contar con un buen sistema de información para la gestión administrativa que signifique una ventaja competitiva. Por esto las medianas, pequeñas y micro empresas necesitan, la obtención de recursos y una buena asesoría, que les permitan cubrir sus limitantes para emprender un desarrollo sostenido y sustentable, por medio de mecanismos que se apeguen a las expectativas de este sector empresarial, y que podría ser un mercado de capitales de baja capitalización.

Los trámites de las empresas medianas y pequeñas deben hacerse de manera ágil y eficiente por lo que una buena medida sería adoptar métodos tecnológicos capaces de llegar a cualquier parte de la república en cuestión de segundos por lo que una vía podría ser a través de la Internet.

#### **2.4.1 La escasez del financiamiento**

Uno de los obstáculos al crecimiento de las empresas, es en buena medida la escasez de financiamiento. La falta de un esquema de financiamiento que alcance a todos los grupos ha significado una limitante en el crecimiento y desarrollo para un gran número de empresas. "Los apoyos crediticios para las empresas son de gran importancia, ya que por medio de ellos, estas empresas son capaces de complementar cadenas productivas prioritarias, mantener el abasto apropiado de productos básicos, incrementar el suministro de insumos a maquiladoras y grandes industrias, exportar productos manufacturados, crear empleos adicionales, captar mano de obra y volverse más productivas y eficientes"<sup>13</sup>.

En la actualidad, es un hecho que las empresas mexicanas se enfrentan a una creciente polarización y a un sector financiero incapaz de brindarles financiamiento, situación que limita sus posibilidades de acceder al crédito bancario. Adicionalmente, también tienen que enfrentarse a un sistema bancario que si bien les ofrece los recursos lo hace acompañado de altas tasas de interés, constituyendo ésta situación un motivo muy importante por el cual estas empresas ven limitadas sus posibilidades de acceder al crédito bancario.

---

<sup>13</sup> Martínez Castilleja, Francisco. "La micro, pequeña y mediana empresas, elementos relevantes dentro del proceso de desarrollo industrial". En economía Informa. No. 293/Diciembre-Enero 2001. Pág: 18.

Hay otros motivos que limitan el acceso al crédito:

MOTIVO	MEDIANA EMPRESA				
	1998	1999	2000	2001	2002
Altas tasas de interés	30.6	35.5	37.9	25.4	25.0
Problema en la demanda de sus productos	3.7	5.6	3.3	3.8	6.4
Renuencia de la banca	17.9	18.4	14.4	15.4	15.7
Incertidumbre sobre la situación económica	17.5	13.7	17.0	25.4	24.4
Problemas de reestructuración financiera	9.7	10.3	8.5	10.0	10.5
Rechazo de solicitudes	4.9	4.3	5.9	7.7	7.0
Problema de cartera vencida	8.2	6.0	8.5	3.1	5.2
Problemas para competir en el mercado	4.5	5.1	3.9	6.9	5.2
Otros	3.0	1.1	0.6	2.3	0.6
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: Secretaria de Economía-CIPI, 2003

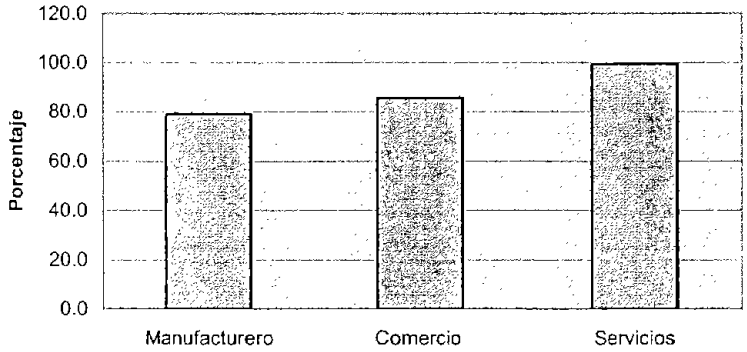
La renuencia de la banca a otorgar créditos a estas empresas, así como la incertidumbre sobre el desempeño económico a nivel nacional, son motivos también importantes por los cuales las empresas no han tenido acceso al crédito y al financiamiento necesario para muchas de ellas.

La negativa de los bancos a otorgar créditos se basa en los problemas de reestructuración financiera de estas empresas y problemas de competencia en el mercado (escasa demanda de sus productos)<sup>14</sup>.

Aún así, el crédito más importante que han recibido las empresas proviene de la banca comercial:

Sector	Porcentaje
Manufacturero	79.0
Comercio	85.7
Servicios	99.4

<sup>14</sup> Gazon, Felipe, "Empresas reciben de proveedores 52.3% del crédito", en El Financiero. Sección Finanzas, 11 de febrero de 2001, p. 11.

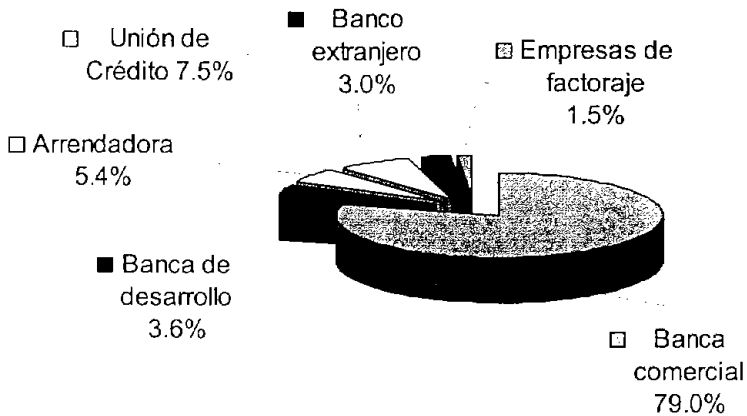


FUENTE: Subsecretaría de la Pyme, Secretaría de Economía

Por otra parte, las fuentes de financiamiento tienen la siguiente participación:

Fuente de financiamiento	Porcentaje
Banca comercial	79.0
Banca de desarrollo	3.6
Arrendadora	5.4
Unión de Crédito	7.5
Banco extranjero	3.0
Empresas de factoraje	1.5

FUENTE: Subsecretaría de la Pyme, Secretaría de Economía

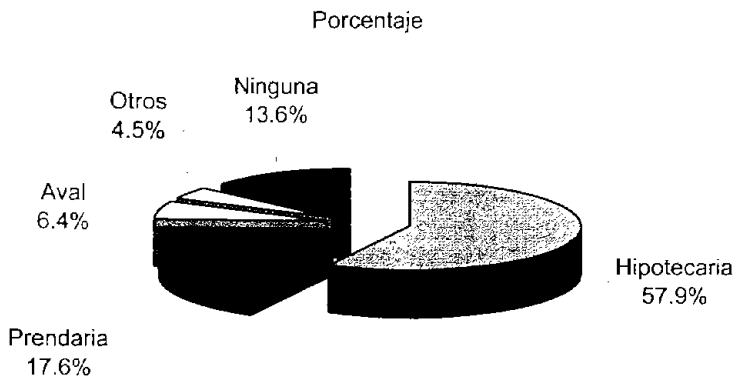


La banca comercial cuenta con una participación de casi el 80%, seguidas por las uniones de crédito y las arrendadoras. Lo relevante y notorios es la baja participación de la banca de desarrollo, ya que este ni siquiera llega al 4%.

Respecto a la garantía otorgada para la obtención de un crédito es la siguiente:

Tipo de garantía	Porcentaje
Hipotecaria	57.9
Prendaria	17.6
Aval	6.4
Otros	4.5
Ninguna	13.6

FUENTE: Subsecretaría de la Pyme, Secretaría de Economía

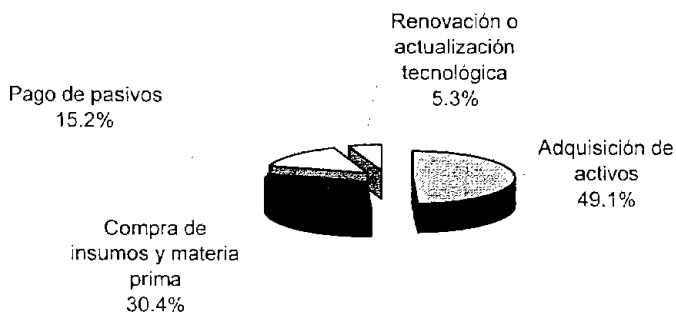


Cabe resaltar, que en el rubro de ninguna, se da en las Uniones de Crédito, ya que los participantes deben ser socios, los cuales ya tienen previo ahorro y/o participación monetaria.

En cuanto al destino del financiamiento se da por lo siguiente:

Sector	Porcentaje
Adquisición de activos	44.5
Compra de insumos y materia prima	27.6
Pago de pasivos	13.8
Renovación o actualización tecnológica	4.8

FUENTE: Subsecretaría de la Pyme, Secretaría de Economía



Aquí resalta la baja importancia en la renovación o actualización tecnológica, ya que esta apenas y llega al 5%.

#### **2.4.2 Programas de apoyo de la Secretaría de Economía**

El gobierno tiene como finalidad dirigir y administrar en función del bienestar común, a través de la organización del Sector Público.

Dentro del Sector Público se encuentran las siguientes funciones:

- a) Administrar los recursos económicos con los que cuenta el país.
- b) Buscar equilibrios entre los sectores productivos.
- c) La administración de las finanzas públicas.
- d) Elaboración de programas de gasto e ingreso público (Proveer de bienes y servicios públicos a la sociedad).
- e) Operar a través de instituciones gubernamentales los programas de fomento industrial y comercial.

En este marco de las funciones del Sector Público se encuentra la Secretaría de Economía, la cual es objeto de este trabajo.

La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que promueve la competitividad y el crecimiento económico de las empresas y tiene como finalidad realizar acciones de fomento, diseño de estrategias para la celebración de instrumentos internacionales, y enlace con organismos internacionales en materia de comercio exterior.

Así mismo, tiene la tarea de crear las condiciones necesarias para fortalecer la competitividad, tanto en el mercado nacional e internacional, de todas las empresas del país; en particular de las micro, pequeñas y medianas.

Se tiene la visión de crear un sector empresarial moderno y competitivo operando bajo una nueva cultura empresarial, un marco regulatorio eficiente y con una alta vinculación de las cadenas productivas como elementos fundamentales en el desarrollo económico sostenido del país y en la integración de nuestra economía a los diversos mercados internacionales.

Para llevar a cabo los lineamientos mencionados para las empresas nacionales la Secretaría ha diseñado dos líneas de Programas: el primero, dirigido al financiamiento y el segundo destinado a la competitividad empresarial. Actualmente la secretaría de Economía cuenta con 108 programas de fomento, pero solo analizaremos los más significativos<sup>15</sup>.

Dentro de los de la primera línea operan los siguientes programas:

#### ***2.4.2.1 Fondo de Apoyo para Acceso al Financiamiento (FOAFI)***

Tiene como objetivo fomentar y constituir esquemas e instrumentos financieros que apoyen el acceso al crédito y al financiamiento del Sistema Financiero Nacional a las PYMES, incrementando su capacidad de autogestión e impulsando el desarrollo regional y sectorial, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres, fomentar la cultura emprendedora y

---

<sup>15</sup> Toda la información sobre los programas fue proporcionada por la Subdirección de Información del Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto de la Secretaría de Economía. Información actualizada al mes de marzo de 2004.



facilitar la creación de nuevas empresas competitivas, así como el fortalecimiento y desarrollo de las ya existentes.

Tiene como características difundir entre estas empresas y los miembros del sistema financiero nacional, las mejores prácticas bancarias, financieras, crediticias, incluyendo sistemas de garantías, tanto nacionales como internacionales; Promover y apoyar la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía para quienes tienen un proyecto técnica y financieramente viable y que por insuficiencia de garantías no cubren los requisitos para ser sujetos de financiamiento; Promover que la banca de desarrollo y banca comercial incrementen su nivel de apoyo; Fomentar el acceso al crédito y al financiamiento a través de Intermediarios Financieros no Bancarios.

Los criterios para obtener este tipo de apoyos es que el proyecto sea presentado por un operador de proyecto a través de un organismo intermedio que garantice intermediar de manera equitativa, adicionalmente los proyectos deberán contar con otras fuentes complementarias de financiamiento, como es la participación privada, de gobiernos estatales y municipales, de organismos de representación empresarial, del sector académico o bien de otras instituciones y organizaciones públicas y privadas.

#### ***2.4.2.2 Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)***

Este fondo tiene como objetivos:

- Incrementar la competitividad, en el ámbito del desarrollo empresarial y del conocimiento así como sus procesos de innovación y desarrollo tecnológico, para que generen, adopten y/o mejoren sus procesos operativos, administrativos y de gestión que fortalezcan su participación en los mercados local, regional, nacional e internacional.

- Desarrollar una cultura empresarial promotora de la calidad, la mejora continua, el aprendizaje y la asociación empresarial, entre empresas de Sectores Productivos Prioritarios.
- Promover y apoyar a las empresas para su inserción en procesos de integración productiva, como el desarrollo de proveedores y distribuidores, así como procesos de exportación, calidad, certificación y normalización, entre otros, en Sectores Productivos Prioritarios.

Los recursos se destinarán exclusivamente a apoyar servicios de consultoría básica y especializada, que les permitan, entre otros Integrarse en procesos de certificación y normalización, detectar las necesidades de mejora y oportunidades de desarrollo en la productividad y competitividad.

También estos recursos se podrán utilizar para fomentar la asesoría y asistencia técnica a través de la elaboración de planes de negocio, realización de talleres, seminarios y conferencias que permitan optimizar los productos y servicios ofrecidos por los intermediarios financieros no bancarios.

#### ***2.4.2.3 Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)***

Este fondo tiene como objetivos:

- Apoyar con recursos financieros la realización de Proyectos Productivos que permitan la incorporación de las empresas a las cadenas Productivas.
- Incrementar la competitividad de las empresas en los mercados.
- Fomentar la integración y/o asociación empresarial.
- Contribuir al desarrollo de Infraestructura Industrial.
- Incrementar la participación de la Federación, las Entidades Federativas y los Municipios en el desarrollo de las empresas.
- Promover el desarrollo de sectores productivos.

Los recursos del FIDECAP están integrados por subsidios federales, que serán canalizados a las empresas a través de Organismos Intermedios, con apego a las disposiciones de las reglas y demás lineamientos aplicables emitidos por el Consejo Directivo. Dichos recursos podrán ser complementados con aportaciones de los participantes en el Proyecto. Asimismo se destinarán bajo los criterios de objetividad, temporalidad, transparencia y equidad en su utilización, de manera coordinada con otras instituciones y procurando en todo momento que sea a través de medios eficaces y eficientes.

Dentro de esta línea de apoyos se encuentran proyectos de encadenamientos productivos relacionados con adquisición e instalación de maquinaria y equipo, instalaciones para agregar valor a la producción, modernización de procesos, proyectos de desarrollo tecnológico.

Los recursos de esta línea de apoyo se canalizarán a Proyectos como la construcción y/o rehabilitación de naves industriales, desarrollo de parques y conjuntos industriales, así como plantas de tratamiento de aguas y residuos, entre otros. Asimismo, se podrá apoyar proyectos comerciales y de servicios, siempre y cuando formen parte integral del Proyecto de Infraestructura Industrial, que repercuta en la generación de empleos para hombres y mujeres.

El FIDECAP, apoyará actividades de promoción, a través de ferias, exposiciones y encuentros de negocios con la finalidad de lograr la interacción y permanencia en los mercados a las empresas fortaleciendo la competitividad en el corto y mediano plazo.

#### **2.4.2.4 Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)**

El taller COMPITE permite disminuir los costos de fabricación, agilizar el flujo de producción, eliminar desperdicios, reducir los inventarios en proceso, optimizar los espacios en planta, integrar equipos de trabajo y aprovechar al máximo los recursos humanos, y equipo productivo. Asimismo COMPITE, A. C., en coordinación con organismos públicos y privados, diseñaron un programa de consultoría en RESPONSABILIDAD SOCIAL E INTEGRIDAD. El Programa tiene como objetivo apoyar a las empresas para ser consideradas organizaciones socialmente responsables.

El taller COMPITE es una metodología de intervención rápida, teórico-práctica aplicable a problemas de producción, viable en cualquier rama de manufactura industrial, sin importar el tamaño de la empresa.

El taller es impartido en las instalaciones de la empresa receptora durante cuatro días consecutivos por un consultor especializado en procesos de manufactura.

El grupo participante (de 7 a 15 personas) está integrado por directivos, supervisores y trabajadores (obreros) que intervienen directamente en la línea de producción.

La Metodología cubre los aspectos técnicos relacionados con Teoría del Desperdicio, Sistema Jalar y Organización del Lugar de Trabajo, en el proceso del taller se definen conceptos, se realizan mediciones del proceso actual, se identifican los problemas y las áreas de oportunidad con base en el análisis de las actividades y la logística de operación, efectúan movimientos de maquinaria y equipo y se aplican soluciones de implementación inmediata, asimismo, se desarrolla un plan de mejora continua para aplicar soluciones a corto y mediano plazo de los puntos pendientes, se toman mediciones del proceso mejorado y se realiza un reporte avalado por el empresario y el consultor.

El costo del Taller contempla la aplicación de la metodología COMPITE, la cual consiste en:

Consultoría durante 4 días en las instalaciones de la empresa y trabajo de gabinete antes y después del Taller.

Material didáctico para los participantes.

Reporte ejecutivo y recomendaciones por escrito.

Diploma para los asistentes.

Reconocimiento para la empresa.

Adicionalmente, COMPITE ofrece servicios que dan continuidad a los resultados obtenidos en el Taller ofreciendo los siguientes cursos de capacitación.

La cuota del taller COMPITE se establece dependiendo del tamaño de la empresa.

#### **2.4.2.5 Programa de Promoción a la Calidad**

Tiene como objetivo proporcionar consultoría y capacitación a la comunidad empresarial para implementar un Sistema de Aseguramiento de Calidad en ISO 9000 y contar con un sitio de información general para el fomento a la Cultura de la Calidad.

El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A. C. (COMPITE) y la Secretaría de Economía apoyan con servicios de capacitación, consultoría y revisión de avances, en materia de CALIDAD, a los empresarios de las PyMEs con personal calificado y a costos muy por debajo del mercado. Se ofrecen los siguientes cursos:

<b>CURSO</b>	<b>OBJETIVO</b>
1. Introducción a los Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001-2000	Conocer antecedentes, principios, conceptos de la gestión de la calidad y contenido de la norma ISO 9001-2000, así como beneficios de su utilización
2. Interpretación de la norma ISO 9001:2000 como contribución al sistema de gestión de la calidad	Conocer los elementos para desarrollar el sistema de gestión de la calidad en su organización, con base en el conocimiento de la gestión de sus procesos, la elaboración de su plan de trabajo y la integración del manual de calidad de acuerdo a los requisitos de la norma ISO 9001/2000.

3. Herramientas y técnicas de mejora I	Conocer las herramientas y técnicas básicas de la mejora continua para la identificación, evaluación y control de los parámetros que afectan la calidad de los productos y servicios, así como comprender la importancia de las variables de los procesos.
4. Herramientas y técnicas de mejora II	Conocer la aplicación de las herramientas y técnicas estadísticas, para elaborar e interpretar gráficas de control, así como evaluar la habilidad de los procesos productivos.
5. Herramientas japonesas para la calidad.	Estudio de herramientas para la mejora de procesos y elementos que lo componen enfatizando en las 5 'S, y en la aplicación de las técnicas y manejo de los conceptos de Total Quality Management (TQM).
6. ISO 9001:2000 para Alta Dirección.	Conocer los cambios que experimentaron las normas ISO 9001:2000, respecto a la versión 1994 y entender los roles de la alta Dirección para mantener la Certificación de la organización.
7. Calidad en el servicio	El enfoque de servicio desde la revisión de conceptos de servicio y valores; desarrollo humano y calidad humana; trabajo y cultura de servicio; inteligencia emocional y las diferencias entre la perspectiva de grupos y equipos de trabajo.
8. Introducción a la Calidad Total (Mejora Continua).	Conocer las principales herramientas estadísticas así como la aplicación del concepto de 5'S Justo a tiempo, Kaisen, Kanban entre otras para desarrollar la mejora continua a favor de la satisfacción del cliente.
9. Auditorías Internas en Sistemas de Calidad (ISO 9001:2000).	Conocer métodos, técnicas y herramientas necesarias para la planeación puesta en práctica y conducción de las auditorías internas del sistema de calidad.

FUENTE: COMPITE, A.C.

Los costos para los cursos son:

CURSO	COSTO
Introducción a los Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001-2000	\$ 500
Interpretación de la norma ISO 9001:2000 como contribución al sistema de gestión de la calidad	\$ 2,600
Herramientas y técnicas de mejora I	\$ 1,300
Herramientas y técnicas de mejora II	\$ 1,300
Herramientas japonesas para la calidad.	\$ 1,300
ISO 9001:2000 para Alta Dirección.	\$ 1,300
Calidad en el servicio	\$ 1,300
Introducción a la Calidad Total (Mejora Continua).	\$ 1,300
Auditorías Internas en Sistemas de Calidad (ISO 9001:2000).	\$ 2,000

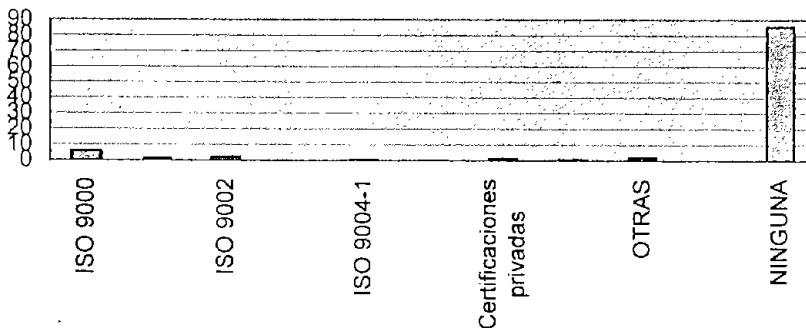
Este tipo de apoyos se desprende debido a la situación que prevalece en el siguiente cuadro y gráfica:

CERTIFICACIONES	PORCENTAJE
ISO 9000	6.15
ISO 9001	1.26
ISO 9002	2.36
ISO 9003	0.07
ISO 9004-1	0.42
ISO 14000 (Medio ambiente)	0.18
Certificaciones privadas como proveedor	1.57
Industria limpia (SEMARNAT-MÉXICO)	0.74
OTRAS	2.09
NO SABE	0.06
NINGUNA	85.61

FUENTE: Secretaria de Economía-CIPI 2003, Observatorio de la PyME en México, 2003

Nota: El porcentaje no suma el 100%, ya que estas empresas no se excluyen entre sí.

**% de empresas con certificación**



Como se observa, es alarmante esta situación ya que no hay mucha importancia o bien se omite este tipo de trámite que a largo plazo se vería reflejado en más clientes y una mejor remuneración.

#### **2.4.2.6 Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Red Cetro-Crece)**

Los objetivos de la Red CETRO-CRECE son prestar servicios empresariales orientados principalmente a evaluar la posición competitiva de la empresa, a identificar sus áreas de oportunidad y los caminos alternativos para elevar la productividad de su negocio, vincular a las empresas con los servicios de consultoría externa y el financiamiento institucional cuando el caso lo requiera.

Los CRECE proporcionan diversos servicios como:

- Consultoría Integral.- que permiten conocer cuáles son los problemas reales que afectan el negocio y ofrece soluciones adecuadas que permiten tomar mejores decisiones para el crecimiento y éxito de la empresa.
- Capacitación Empresarial.- brinda herramientas para optimizar el uso de los recursos humanos y materiales, a través de instrumentos prácticos que mejorarán las ventas del producto y/o servicio que el negocio ofrece.
- Consultorías Grupales.- Tiene como objetivo principal el intercambio de experiencias entre empresarios que sufren de una misma problemática a fin de poder establecer las estrategias que fortalezcan y optimicen sus negocios, y los lleven al éxito.
- Estudios de Factibilidad.- Permiten conocer cuáles son las oportunidades de éxito del producto o servicio al que está dirigido el negocio y brinda alternativas viables para lograr la aceptación de sus clientes.



- Estudios de Mercado.- Permiten conocer la situación real del negocio en el mercado, con respecto a los competidores, así como las necesidades de los clientes, para que la distribución del producto o servicio sea exitosa.
- Análisis sectoriales.- Proporciona la información que necesita para que pueda observar el comportamiento de su negocio en relación al sector en donde se encuentre ya sea: industrial, comercial y/o servicios a nivel local, municipal, estatal o incluso nacional.

Va dirigido a empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercial, industrial y de servicios que adicionalmente cuenten con las siguientes características:

- a) que su capital sea 100% mexicano;
- b) antigüedad mínima de operación de un año, y
- c) legalmente constituidas conforme a las leyes mexicanas.

En el caso de persona moral, si ésta no tiene un año de operación, se considerará cumplido este requisito siempre y cuando alguno de los accionistas cuente con un año de experiencia empresarial.

Para el servicio de Consultoría las empresas deben cubrir solamente un porcentaje del costo total del servicio de acuerdo a su tamaño como se establece en los incisos siguientes:

- I. El 15% del costo total del servicio para la micro empresa;
- II. El 45% del costo total del servicio para la pequeña empresa, y
- III. El 60% del costo total del servicio para la mediana empresa.

En la siguiente tabla, se aprecia el presupuesto asignado a los programas de apoyo en el 2003.

FONDO	MONTO AUTORIZADO	PARTICIPANTES EXTERNOS	EMPRESAS APOYADAS
FAMPYME	\$ 180,000,000.00	\$ 199,684,883.00	10,697
FOAFI	\$ 150,000,000.00	\$ 38,783,224.00	9,735
FIDECAP	\$ 261,500,000.00	\$1,017,854,571.00	2,741
CETRO-CRECE	\$ 170,000,000.00		10,221
COMPITE	\$ 21,100,000.00		1,313
<b>TOTAL</b>	<b>\$782,600,000.00</b>		<b>34,707</b>

FUENTE: Secretaría de Economía, 2003.

Con los datos anteriores, nos damos cuenta que el apoyo a empresas es muy pequeño en comparación de nuestro universo de empresas nacionales en todo el territorio nacional, ya que si dividimos las 2,844,308 empresas establecidas entre las 34,707, nos damos cuenta que solamente se ha atendido el 2.88% del total.

Finalmente, cabe aclarar que la Secretaría de Economía ha elaborado convenios con la banca comercial con la finalidad de que los requisitos sean más flexibles, también se ha creado un fondo de garantía, esto para garantizar en un momento determinado un fondo con el cual los empresarios puedan contar sin poner en riesgo su patrimonio.

Los únicos bancos que han participado con este tipo de convenios son Santander-Serfin y Banorte (con financiamiento), Bital (Con asesoría de extensionistas financieros) y Bancomer (Con la venta de equipo de cómputo).

Dentro de los problemas más comunes encontrados para la negativa de ofrecer crédito por parte de la banca comercial se encuentran las siguientes:

- Niegan tener convenio con la Secretaría de Economía,

- Solicitan garantías (No consideran el fondo de garantía de la Secretaría de Economía)
- Piden que la empresa este legalmente constituida y operando con un antigüedad de 1 año como mínimo, además de tener comprobante de los dos últimos ejercicios fiscales.
- Generar ingresos o ventas mínimas por un millón de pesos.
- No estar en buró de crédito.

Con esto, constatamos que alguien no esta cumpliendo con lo acordado y desafortunadamente se esta deteniendo el flujo de recursos hacia el sector productivo.

#### **2.4.2.7 Utilización de programas gubernamentales**

Es importante conocer si las empresas mexicanas están utilizando los servicios que ofrece esta Secretaría, ya que así conoceríamos el alcance de la difusión de estos programas y la utilización de estos servicios.

A continuación se describe la distribución porcentual de las empresas con respecto al conocimiento y la utilización de los diferentes programas públicos.

Programa Público	Distribución porcentual		
	Conoce y ha utilizado	Conoce y no ha utilizado	No conoce

•Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto (SE)	2.84	5.77	91.39
•Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial CENTRO-CRECE(SE)	5.76	11.48	82.76
•Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPYME (SE)	2.57	24.79	72.64
•Fondo de Fomento a la Integración de			

Cadenas Productivas FIDECAP (SE)	0.84	3.29	95.87
•Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica COMPITE (SE)	5.8	67.86	86.28
•Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las PyMEs, ISO-9000 (SE)	7.85	28.63	63.52
•Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista PROMODE (SE)	0.09	3.69	96.22
•Programa de Promoción Sectorial PROSEC (SE)	1.08	5.47	93.45
<hr/>			
PROMEDIO	3.35	18.87	74.08

FUENTE: Secretaría de Economía-CIPI, 2003

### ***Comentarios de empresarios***

Haciendo referencia al tema sobre la visión empresarial de los empresarios, del cual se habló en el capítulo 1, se recogieron algunas impresiones generales de los empresarios en el Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto en cuanto a los programas de apoyo que ofrece la Secretaría de Economía:

- El tema principal de apoyo al que recurren los empresarios es al del financiamiento a las empresas, cuando un asesor los escucha y les comenta que hay otros programas que le pueden apoyar como el de consultoría especializada, comentan que ellos saben lo que quieren y que no es necesario que les indiquemos que deben hacer.
- Cuando se les pregunta si tienen garantías para solventar un crédito, comentan que el gobierno les debe de dar el apoyo sin pedir nada a cambio, ya que por eso pagan impuestos.

- Algunos que quieren convertirse en empresarios no solamente solicitan la totalidad del dinero para instalar el negocio, sino que también requieren que el costo de todos los trámites administrativos se los condonen.
- Hay quienes tienen un terreno o un local y llaman para que un asesor les indique que negocio debe de instalar, así como información de la viabilidad financiera, rentabilidad, marco regulatorio, los costos y por supuesto que se les financie para ponerlo en marcha.

### ***2.5 Otras instituciones de financiamiento***

- **Uniones de crédito:** En este tipo de asociaciones, como uno de sus principales objetivos se permite que numerosos empresarios cuenten con acceso al crédito de fomento, disminuyendo los costos financieros. La desventajas son que para poder acceder a un financiamiento se debe ser socio y tener una participación monetaria dentro de la misma.
- **Unidades de subcontratación:** Grupo de empresas que se asocia para aprovechar oportunidades de la gran empresa, mediante el suministro de partes y componentes a la gran empresa e industria. Acumula las producciones de micro, pequeñas y medianas empresas, para la gran empresa. Impulsa la participación en nuevos mercados, propicia el desarrollo de vocaciones industriales.

### **Instituciones No Bancarias**

El sistema financiero pone a disposición como un mecanismo más de financiamiento de las empresas, instituciones o grupos financieros no bancarios entre los que se encuentran:

- Arrendadoras
- Empresas de Factoraje

- Afianzadoras
- Almacenadoras

- **Arrendadoras.** En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería, entre otros.

Por medio de un contrato la arrendadora esta obligada a adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contra prestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

El plazo forzoso debe de ser igual o superior al mínimo, para deducir la inversión, en los términos de las leyes fiscales, y cuando dicho plazo sea menor, se permita cualquiera de las siguientes opciones:

- Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.
- A participar con la arrendadora financiera en el precio. Que se transfiera la propiedad del (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.
- De la venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

El arrendamiento financiero es un mero instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses.

Estos intereses serán deducibles en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario. En caso de que se opte por obtener participación de la enajenación de los bienes a terceros, se deberá considerar como deducibles la diferencia entre

los pagos efectuados y las cantidades ya deducidas, menos el ingreso obtenido por la participación obtenida.

El impuesto al Valor Agregado de la operación con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión que se determinó de acuerdo al artículo 48 del ISR, el cual se pagará al momento de la firma del contrato; con respecto al I.V.A. de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo de contrato.

Las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del 5% al 2% aproximadamente; asimismo, se tiene como práctica el cobrara rentas de depósito.

La opción de compra va del 1 al 5% y se paga al momento de facturarse el bien término del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CCP, Cetes o Aceptaciones.

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, de conformidad con las siguientes bases:

- Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual esta obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.
- Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.
- El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el

pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquiriera.

- Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto de arrendamiento, al grado que permita el uso normas que les corresponda.
- Es importante de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como la carga financiera que se pacte.
- Se estipulará un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con la naturaleza.

La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes procederá a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos.

En este tipo de arrendamiento las rentas son efectivamente un gasto, por lo que serán deducibles dependiendo la naturaleza del bien arrendado.

### **- Empresa de Factoraje**

El primer antecedente que se conoce en México sobre las operaciones de factoraje, fue un financiamiento de "cuentas por cobrara no documentadas", que se remonta al año de 1967.



Es importante recordar que la "vieja banca mexicana" anterior de 1982) ofrecía dentro de su cartera de servicios el llamado "Crédito en Libros" a clientes de reconocida solvencia moral y económica ya que este tipo de crédito se limitaba a hacer una afectación en garantía sobre las cuentas por cobrar del cliente deudor. Se sabe que la banca llegó a manejar volúmenes importantes de este servicio.

En la empresa de factoraje financiero se conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
- Que el cliente obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recursos).

Beneficios para clientes:

- Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Beneficios de proveedor:

- Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado

- Mejor planeación en el flujo de caja
- Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

#### a) Factoraje Internacional

Se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

#### Participante

- Exportador: Es la parte que factura los suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- Importador o deudor: Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en divisas.

#### Requisitos de contratación:

- Llevar una solicitud de línea de factoraje a factor, anexando una relación de los clientes a ceder.
- Recabar los poderes para actos de dominio de la persona que vaya a obligar por el cliente, ya que es una operación de compraventa de derechos.
- Firma de contrato normativo que regula las relaciones del cliente con factor.
- Firma de contrataos de sesión por cada operación que es donde se ceden los derechos de cobro del cliente.

#### - Afianzadoras

Las instituciones de fianzas se regulan mediante el otorgamiento de una autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentra bajo la supervisión y vigilancia de la comisión de Seguros y fianzas, dependiendo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Atendiendo, por otro lado, el objetivo social que les da sentido, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas viene a regular todo el conjunto de relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de la compañía, pues el contrato de fianza es aquel mediante el cual una persona ( en este caso las afianzadoras) se compromete a pagar por el adeudo se este no lo hace, teniendo de este modo una función de auxiliar en las relaciones crediticias.

A diferencia de otras empresas, las compañías afianzadoras desempeñan una doble función, ejercer el comercio en cuanto tal, y contribuir al reforzamiento de las relaciones comerciales bajo la supervisión y vigilancia del estado.

Elementos personales: son las personas o partes que necesariamente deben de intervenir en el contrato, empresa (fiador), beneficiario, solicitante.

Elementos formales: contrato de la fianza, expedición de la póliza.

Elementos reales: garantizar una obligación ajena (objetivo primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer, el pago que el fiado solicitante hace a la afianzadora en retribución al servicio prestado.

Contenido obligacional: Son los derechos y obligaciones que hacen de la celebración del contrato efectos acreedor-fiador.

En principio puede ser objeto de la fianza, o garantizar con fianza cualquier obligación susceptible de ser cumplida por una persona distinta del obligado o deudor. Esto quiere decir, que no es posible garantizar aquellas obligaciones de hacer estrictamente personales; pero si las consecuencias en dinero que se deriven del incumplimiento, como son las sanciones que establezca la ley para el caso, o las que se estipulen contractualmente.

En las fianzas carcelarias, la obligación garantizada no es la presentación del fiado al juez que lo juzga; tal obligación o carga, hablando técnicamente, estrictamente personal del fiado, en cuyo cumplimiento no puede ser sustituido por el fiador. Tampoco podría éste cumplir, en lugar del fiado, la obligación de ejecutar una obra de arte, que valdría por el autor de la misma, ni la actuación personal de un artista; pero si se puede garantizar el pago de una pena estipulada por la falta de ejecución o bien, los daños y perjuicios causados cuando puedan ser determinados.

De la misma manera, en las obligaciones consistentes en la entrega de cosas, únicas que no pueden ser sustituidas por otras, lo que garantiza es el pago de una cantidad convencional por falta de entrega.

Sin embargo, existen obligaciones que no pueden ser garantizadas, por disposición de la ley, por disposición de la autoridad que ejerce la vigilancia de las instituciones de fianzas, o por el acuerdo de la empresa afianzadora.

### **Tipos de fianza.**

- Fidelidad
- Judiciales
- Generales
- Crédito

#### a) Fianza de fidelidad

El pago de la responsabilidad pecuniaria en que incurra el fiador por la comisión de delitos como: robo, fraude, abuso de confianza o peculado en bienes propiedad del beneficiario (patrón) o bienes de cualquier naturaleza que le hayan sido confiados y de los cuales sea legalmente responsable.

Lo que garantiza la fianza de fidelidad es que si el empleado es culpable de alguno de los delitos arriba mencionados, las responsabilidades que resulten en su contrato serán cubiertas por las compañías afianzadoras hasta que se agote el monto de la fianza.

#### b) Fianzas judiciales

Son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales, la reclamación se hace en el propio juzgado o tribunal por conducto de la Tesorería de la Federación o tesorerías locales.

El plazo para el pago o rechazo de dicha reclamación, se contempla en el artículo 95 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (30 días naturales a partir de que se presente la reclamación).

#### c) Fianzas generales

Este tipo de fianzas es ilimitado, ya que abarca toda clase de obligaciones, a excepción de las crediticias en todos los ramos como el comercio, industrial, agrícola o bancario.

Esta se puede dividir en dos grupos:

1. Ante autoridades gubernamentales
2. Ante particulares

Son expedidas ante la Tesorería de la Federación, Estados, Municipios, Organismos Descentralizados, Empresas Paraestatales, IMSS, ISSSTE, PEMEX, etc., y afianzan diversos conceptos como:

- Concursos
- Anticipos

- Cumplimiento
- Buena calidad
- Concesiones
- Inconformidades
- Clausuras
- Impuestos de importación.

Se puede afianzar cualquier tipo de persona, física o moral, que proporcione las suficientes garantías de recuperación, con relación al monto de la fianza. El monto de la fianza se establece en el contrato que da origen a las fianzas.

La fijación del monto de la prima no queda al arbitrio de las afianzadoras. El artículo 86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, dispone que el cobro de primas se sujetara a las tarifas que apruebe la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, dentro de los máximos y mínimos que las mismas establecen.

Ordinariamente se cobra la prima por anualidades de vigencia de la fianza por adelantado, la prima inicial siempre debe cubrir la primera anualidad.

Hay casos en los que se cobran dos o más anualidades desde el momento de la expedición:

En los de arrendamiento, cuya duración sea mayor de un año, se cobrará por el término que dura el contrato; en los de clausura de giros mercantiles, en los cuales la fianza deberá estar vigente durante cinco años como mínimo, cinco anualidades; que abarque la garantía. Es decir que, las anualidades adelantadas se cobran cuando, desde el momento de la expedición, se sabe que la fianza estará vigente determinado tiempo mayor de un año.

Lo contrario, cobrar la prima por menos tiempo de una anualidad, no se hace. Solo se pueden hacer ajustes después de pagada una anualidad cuando se demuestre

que la fianza pudo haberse cancelado desde los principios de la segunda o posteriores anualidades, antes de que se iniciara el segundo semestre de la anualidad que va a ser ajustada.

Con la prima inicial se cobra el derecho fiscal de 5% sobre su importe, que establece la Ley Federal de Derechos por gastos de expedición, gastos de trámite ante la Comisión Nacional Bancaria y de seguros, y gastos de trámite ante el Registro Público de la Propiedad.

La prima debe ser cobrada precisamente en el momento de expedir la fianza. Por ningún motivo podrá ser entregada la póliza al interesado si no ha pagado esta.

#### d) Fianzas de crédito

Reglas generales para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito:

- Pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
- Pago total o parcial del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- Pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
- Pago de financiamiento obtenido a través de contratos de crédito garantizados con certificados de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.
- Pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.
- Pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

En estas disposiciones se establecen condiciones especiales para el otorgamiento de la fianza.

- Los beneficiarios deben de estar constituidos como personas morales
- Se pueden pactar deducibles.
- Deberán existir pólizas de seguros sobre los bienes materiales del contrato, y si el fiador es una persona física, seguro de vida.
- La afianzadora únicamente podrá retener hasta el 10% de su margen de operación y el resto deberá reafianzarlo.
- Se prohíbe a las instituciones de fianzas garantizar obligaciones que implique créditos directos.

Conclusiones.

Ante la apertura comercial que se vivió en nuestro país en la década de los ochenta, se reflejó la situación real que padecían las empresas nacionales: disminución del mercado interno, obsolescencia tecnológica, deficiente cultura empresarial y la falta de competitividad, lo que se tradujo en que muchas Pymes desaparecieran.

En la década de los noventa siguió dicha tendencia debido a las crisis económicas que se fueron presentando, ante esta situación el Gobierno Federal a partir del año 2000, ha tenido como objetivos en su política económica un crecimiento con calidad de la economía, buscando un mejor posicionamiento y crecimiento de las empresas nacionales.

Cabe resaltar que el papel del Estado a través de las políticas económicas implementadas es fundamental para el desarrollo de las empresas, ya que sin él, las fuerzas del libre mercado acabarían por disminuir de manera drástica las empresas establecidas en nuestro país. Se debe buscar incrementar nuestra competitividad con el exterior, pero sin que ello signifique disminuir el poder adquisitivo de los trabajadores, una de las soluciones sería abrir el mercado del



crédito con soluciones reales a las Pymes, es decir que estos sean a mediano plazo y con tasas de interés accesibles.

Una de las instituciones con las que cuenta el Estado es precisamente la Secretaría de Economía, la cual a través de diversos programas esta apoyando a las Pymes, no solamente con la facilitación de convenios que permitan obtener financiamiento sino también con talleres de competitividad, esto con la finalidad de que no solamente crezca la empresa, sino también el empresario.

Es necesario que haya mayor acercamiento de los empresarios hacia las instituciones, ya que muchas veces por desconfianza a las mismas la gente no le interesa ni analiza los apoyos que se ofrecen.

### III. SIMULADOR DE COSTO FINANCIERO EN LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE UNA EMPRESA

El caso práctico, es un simulador que aplicaría a cualquier tipo empresa que recurra al sistema financiero para proveerse de recursos monetarios, en este caso, se ejemplifica por un monto de \$ 400,000.00, esto con la finalidad de que le permita capitalizarse y seguir llevando a cabo su proceso productivo.

Se realizan proyecciones de tres instituciones para la obtención de un financiamiento:

- La primera con una Unión de Crédito.
- La segunda con Banca Santander-Serfin el cual realiza el préstamo bajo un convenio elaborado entre la Banca de Desarrollo representada por Nacional Financiera junto con la Secretaría de Economía; y
- La tercera con Bital, la cual realiza el préstamo bajo sus propias condiciones.

Dentro de la primera, la Unión de Crédito se maneja a través de una agrupación de socios, donde la tasa de interés manejada es fija al 5% mensual sobre saldos insólitos (60% anual), con un plazo de 18 meses, dándonos un total de intereses pagados en dicho lapso de \$190.000.02, más el importe del préstamo adquirido (\$400,000.00 pesos), el total pagado asciende a **\$ 590,000.02**, los pagos por concepto de amortización fueron de \$ 22.222.22, cabe recalcar que dicha institución realiza los préstamos con una garantía de 2 a 1.

En el segundo, se opera dentro del convenio de colaboración realizado por Santander-Serfin, no se requiere de aval, sino de un obligado solidario; además se tiene que comprobar que la empresa tenga un mínimo de operación de 2 años y que posea buenas referencias crediticias. Dentro de este convenio la Secretaría de Economía aporta recursos para un fondo de garantía en el cual entra en

función si una empresa fracasa o no tenga los recursos para hacer frente a sus obligaciones crediticias, con lo cual se garantiza que la misma siga operando y que no se detenga su proceso productivo y que pueda hacer frente a las obligaciones contraídas; así mismo se acordó aplicar una tasa de interés mensual fija de 17% anual (1.2% mensual) con un plazo máximo de 18 meses, ante esto los intereses ordinarios pagados ascendieron a \$ 102,000.00 pesos, mas el importe original del crédito, dando un pago total de **\$ 502,000.00 pesos**.

Por último, se presenta una proyección por parte de Bital, en la que se maneja una tasa de interés de 3.37% mensual (40.44% anual), con lo que nos implica un pago de intereses durante todo el periodo por \$ 242,640.00 pesos, mas el importe original del crédito, pagando en total **\$ 642,640.00 pesos**.

Así mismo se anexa un gráfico comparativo, en el cual refleja el importe a pagar por cada una de estas tres instituciones financieras.

La mejor opción es la de Santander-Serfin, ya que es quien además de ofrecer una tasa de interés menor que las otras, esta respaldado por la Secretaría de Economía. Ante esta situación se deduce que esta Institución gubernamental en el aspecto de financiamiento si está llevando a cabo su función de fomento a la mediana empresa a través de este tipo de convenios, pero también hay que aclarar que de un 100% de solicitudes de apoyo solamente se obtuvieron alrededor del 15% de proyectos aprobados, ya que el fondo de garantía no era muy grande.

Así mismo, cabe recalcar que no solamente con financiamiento opera una empresa, sino que están inmersos otros aspectos importantes para el buen manejo de la misma, tales como la competitividad, una cultura y una visión empresarial, un sistema de calidad y una buena consultoría para la empresa.

Si antes de obtener o solicitar un financiamiento obtenemos una buena asesoría y un análisis en el cual conozcamos la verdadera problemática de la empresa (la

cual puede encontrarse en los conceptos antes mencionados) sabremos exactamente como aplicar los recursos monetarios, en cambio si solicitamos primero el apoyo financiero y lo aplicamos en donde creamos que es necesario, estaremos tomando una decisión que puede no ser la correcta y ante esto perderíamos la oportunidad de crecer y consolidar una empresa, lo que traería como consecuencia una pérdida de utilidades y bien un margen de negociación con los demandantes de los productos.

**DATOS DE 2003**

SIMULADOR DE CREDITO  
 ESTADO:  
 MUNICIPIO:  
 TAMAÑO: MEDIANO  
 REQUERIMIENTOS: MAQUINARIA Y EQUIPO  
 MONTO REQUERIDO: 400,000.00

**Financiamiento por parte de Unión de Crédito Santa Fe de Queretaro**

**Requisitos:**  
 Garantías 2:1

Requisitos:  
 Tasa de interes mensual: 5% sobre saldos insolutos  
 Plazo en meses: 18  
 Amortizaciones mensuales: 22,222.22

Pago	Saldo insoluto inicial	tasa de interes anual	Dias por interes	Dias por cobrar	Intereses por cobrar	Capital por cobrar	Saldo insolto final	Intereses moratorios por dia
0	\$ 400,000.00		0	0	0	0	\$ 400,000.00	
1	\$ 400,000.00		60	30	\$ 20,000.00	\$ 22,222.22	\$ 377,777.78	\$ 1,333.33
2	\$ 377,777.78		60	30	\$ 18,888.89	\$ 22,222.22	\$ 355,555.56	
3	\$ 355,555.56		60	30	\$ 17,777.78	\$ 22,222.22	\$ 333,333.34	
4	\$ 333,333.34		60	30	\$ 16,666.67	\$ 22,222.22	\$ 311,111.12	
5	\$ 311,111.12		60	30	\$ 15,555.56	\$ 22,222.22	\$ 288,888.90	
6	\$ 288,888.90		60	30	\$ 14,444.45	\$ 22,222.22	\$ 266,666.68	
7	\$ 266,666.68		60	30	\$ 13,333.33	\$ 22,222.22	\$ 244,444.46	
8	\$ 244,444.46		60	30	\$ 12,222.22	\$ 22,222.22	\$ 222,222.24	
9	\$ 222,222.24		60	30	\$ 11,111.11	\$ 22,222.22	\$ 200,000.02	
10	\$ 200,000.02		60	30	\$ 10,000.00	\$ 22,222.22	\$ 177,777.80	
11	\$ 177,777.80		60	30	\$ 8,888.89	\$ 22,222.22	\$ 155,555.58	
12	\$ 155,555.58		60	30	\$ 7,777.78	\$ 22,222.22	\$ 133,333.36	
13	\$ 133,333.36		60	30	\$ 6,666.67	\$ 22,222.22	\$ 111,111.14	
14	\$ 111,111.14		60	30	\$ 5,555.56	\$ 22,222.22	\$ 88,888.92	
15	\$ 88,888.92		60	30	\$ 4,444.45	\$ 22,222.22	\$ 66,666.70	
16	\$ 66,666.70		60	30	\$ 3,333.34	\$ 22,222.22	\$ 44,444.48	
17	\$ 44,444.48		60	30	\$ 2,222.22	\$ 22,222.22	\$ 22,222.26	
18	\$ 22,222.26		60	30	\$ 1,111.11	\$ 22,222.26	\$ 0.00	
<b>TOTALES</b>					<b>\$ 190,000.02</b>	<b>\$ 400,000.00</b>		
							<b>\$ 590,000.02</b>	

**Financiamiento por medio de BANCA SANTANDER-SERFIN\***  
(Con apoyo gubernamental)

**Requisitos:**  
 Ventas mínimas anuales \$ 1,000,000.00  
 Tiempo de operación 24 meses mínimo  
 Obligado solidario  
 Balance de estados resultados  
 Referencias en el Buró de crédito

Tasa de interés anual fija: 17%  
 Plazo en meses: 18  
 Comisión: 1.20%  
 Mensualidades de \$ 27,888.89

Saldo total a pagar \$ 400,000.00

Pago	Saldo insoluto inicial	Amortización capital		Saldo insoluto Final	intereses cobrados	Total cobrado
		Pago a capital				
0	\$ 400,000.00			\$ 400,000.00		
1	\$ 377,777.78	\$ 22,222.22	\$ 377,777.78	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
2	\$ 355,555.56	\$ 22,222.22	\$ 355,555.56	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
3	\$ 333,333.34	\$ 22,222.22	\$ 333,333.34	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
4	\$ 311,111.12	\$ 22,222.22	\$ 311,111.12	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
5	\$ 288,888.90	\$ 22,222.22	\$ 288,888.90	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
6	\$ 266,666.68	\$ 22,222.22	\$ 266,666.68	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
7	\$ 244,444.46	\$ 22,222.22	\$ 244,444.46	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
8	\$ 222,222.24	\$ 22,222.22	\$ 222,222.24	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
9	\$ 200,000.02	\$ 22,222.22	\$ 200,000.02	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
10	\$ 177,777.80	\$ 22,222.22	\$ 177,777.80	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
11	\$ 155,555.58	\$ 22,222.22	\$ 155,555.58	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
12	\$ 133,333.36	\$ 22,222.22	\$ 133,333.36	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
13	\$ 111,111.14	\$ 22,222.22	\$ 111,111.14	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
14	\$ 88,888.92	\$ 22,222.22	\$ 88,888.92	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
15	\$ 66,666.70	\$ 22,222.22	\$ 66,666.70	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
16	\$ 44,444.48	\$ 22,222.22	\$ 44,444.48	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
17	\$ 22,222.26	\$ 22,222.22	\$ 22,222.26	\$ 5,666.67	\$ 27,888.89	
18	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 5,666.68	\$ 27,888.94	
<b>TOTALES</b>		\$ 400,000.00		\$ 102,000.00	\$ 502,000.00	

TOTAL IMPORTE PAGADO \$ 502,000.00

**Prestamo de BITAL sin apoyo gubernamental.**

Tasa de interes mensual 3.37%  
 Tasa de interes anual fija 40.44%  
 Plazo en meses: 18

Amortizaciones mensuales: \$ 22,222.22

**Requisitos:**

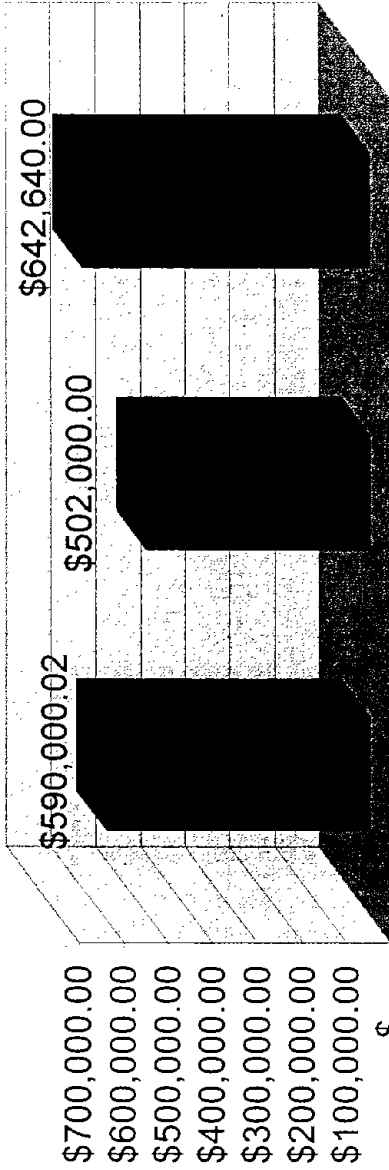
Ventas mínimas anuales \$ 1,000,000.00  
 Tiempo de operación 18 meses mínimo  
 Aval  
 Balance de estados resultados  
 Referencias en el Buró de crédito

Pago	Saldo insoluto inicial	Pago a capital	Saldo insoluto Final	intereses cobrados	Total cobrado
0	\$ 400,000.00		\$ 400,000.00		
1	\$ 400,000.00	\$ 22,222.22	\$ 377,777.78	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
2	\$ 377,777.78	\$ 22,222.22	\$ 355,555.56	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
3	\$ 355,555.56	\$ 22,222.22	\$ 333,333.34	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
4	\$ 333,333.34	\$ 22,222.22	\$ 311,111.12	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
5	\$ 311,111.12	\$ 22,222.22	\$ 288,888.90	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
6	\$ 288,888.90	\$ 22,222.22	\$ 266,666.68	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
7	\$ 266,666.68	\$ 22,222.22	\$ 244,444.46	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
8	\$ 244,444.46	\$ 22,222.22	\$ 222,222.24	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
9	\$ 222,222.24	\$ 22,222.22	\$ 200,000.02	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
10	\$ 200,000.02	\$ 22,222.22	\$ 177,777.80	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
11	\$ 177,777.80	\$ 22,222.22	\$ 155,555.58	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
12	\$ 155,555.58	\$ 22,222.22	\$ 133,333.36	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
13	\$ 133,333.36	\$ 22,222.22	\$ 111,111.14	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
14	\$ 111,111.14	\$ 22,222.22	\$ 88,888.92	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
15	\$ 88,888.92	\$ 22,222.22	\$ 66,666.70	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
16	\$ 66,666.70	\$ 22,222.22	\$ 44,444.48	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
17	\$ 44,444.48	\$ 22,222.22	\$ 22,222.26	\$ 13,480.00	\$ 35,702.22
18	\$ 22,222.26	\$ 22,222.26	\$ 0.00	\$ 13,480.00	\$ 35,702.28
<b>TOTALES</b>		\$ 400,000.00		\$ 242,640.00	\$ 642,640.00

TOTAL IMPORTE PAGADO \$ 642,640.00

ENTIDAD	MONTO A PAGAR
UNION DE CREDITO	\$ 590,000.02
SANTANDER-SERFIN	\$ 502,000.00
BITAL	\$ 642,640.00

MONTO A PAGAR



UNION DE CREDITO    SANTANDER - SERFIN    BITAL



#### IV. CONCLUSIONES

La empresa privada pequeña y mediana tiene una enorme importancia para la economía nacional, ya que son generadoras de empleo y riqueza, por que es necesario apoyarlas a su fortalecimiento y consolidación, a través de la reactivación del mercado interno y la consolidación de más cadenas productivas, lo que a su vez generará el aumento del valor agregado incorporado a los productos.

La ausencia de certificaciones de calidad impide a muchas de las empresas ser subcontratadas o contratadas como proveedores de otras empresas de mayor tamaño nacionales o internacionales, ya que siempre este tipo de certificaciones permite garantizar un proceso productivo eficiente y una confiabilidad en el producto. De aquí parte el énfasis de la Secretaría de Economía en apoyar a las empresas para que puedan obtener una certificación, pero desafortunadamente el empresariado vuelve a caer en la suposición de que esto sería un gasto adicional y no una inversión, tan es así que aproximadamente el 85.61% de las PyMEs no cuenta con algún tipo de certificación (según estudio de la Comisión Intersecretarial de Promoción Industrial y la Secretaría de Economía).

El Sector Público siempre ha tenido una importancia y un actuar relevante en la economía mexicana desde el inicio de la industrialización mexicana, pero también es importante recalcar que las decisiones tomadas no siempre fueron las correctas. Por lo anterior y con el afán de apoyar a las empresas nacionales se desarrollaron ciertas políticas económicas que les permitan crecer y desarrollarse con la finalidad de poder competir con aquellas empresas que no son nacionales y que ya tienen presencia en el mercado interno como externo.

Por otra parte, cabe resaltar que es muy importante la participación del Sector Público en la canalización de recursos públicos a Programas que permita a las

empresas nacionales obtener financiamiento, ya que este rubro es fundamental para el desarrollo empresarial y que desafortunadamente como se vio la banca de desarrollo tiene una participación escasa.

Aunque la Secretaría de Economía tiene alrededor de 108 programas de apoyo a la empresas solamente son relevantes las que se mencionaron, pero hay que resaltar que la baja promoción de estos programas ha generado que muchas empresas no conozcan este tipo de apoyos.

El total desconocimiento de los programas públicos es una cuestión preponderante en las PyMEs mexicanas, ya que el 86% de las mismas no conoce ni los programas de apoyo federales, ni estatales, ni tampoco los municipales, y de los que 18.87% de éstas los conoce, pero no los ha utilizado y únicamente el 3.35% de estas empresas los conoce y los ha utilizado. Esto se debe a que esta Secretaría no cuenta con los recursos suficientes para su difusión a nivel nacional, tan es así que de los 108 programas de fomento que están operando solo se den a conocer no más de los mencionados en este trabajo.

Es importante diseñar programas e instrumentos de apoyo empresarial con base en las necesidades de las empresas nacionales, ya que estas son las más desprotegidas y las que menos privilegios fiscales gozan. Además se deben de seguir consolidando todos aquellos apoyos dirigidos al fortalecimiento de las cadenas productivas, modernización tecnológica, capacitación básica y especializada; dar mayor énfasis a los programas encauzados al desarrollo de proveedores, obtención de certificaciones, apoyos para la exportación, financiamiento para la adquisición de bienes de capital, integración de capital de trabajo y consultoría en organización productiva y dirección de empresas.

En cuanto a la inversión y financiamiento de las empresas, estas se encuentran estrechamente ligadas a la situación de incertidumbre que ha prevalecido tanto en nuestro país como a nivel mundial así como la falta de garantías de las empresas, lo cual ha ocasionado un freno en la inversión, cabe mencionar que aquellas empresas que logran obtener financiamiento lo invierten en la adquisición de equipo y maquinaria. Debido a la poca participación del sector financiero en cuanto al apoyo de las PyMEs, se necesita continuar con el fortalecimiento de todas aquellas alianzas estratégicas entre la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo con el Gobierno Federal y/o los Gobiernos de los Estados para promover tasas de interés competitivas, así como servir de avales a estas empresas de tal manera que se amplíen sus posibilidades para recibir créditos.

Una excelente opción es la vinculación de la empresa con el sector académico (tanto público como privado), ya que así se aprovecharían aspectos tales como investigaciones que solucionen los problemas de producción, implementación de tecnología regional, etc., además de que esto generaría a los estudiantes la experiencia necesaria para incorporarse en un momento determinado al mercado de trabajo.

La creación de nuevas empresas es fundamental para resolver el problema del desempleo, el fortalecimiento de la clase empresarial, mayor uso de la mano de obra y materias primas que aceleran el desarrollo regional y la mejor distribución de ingresos.

## BIBLIOGRAFIA

Acevedo Fernández de Paredes, Rommel (1992), *Ensayos sobre banca de fomento y financiación del desarrollo en América Latina y el Caribe*, Biblioteca Nafin, México. 160 p.

Acs, Zoltan J., Audrestsch, David (1990), *Innovación y las pequeñas empresas*, The MIT Press Cambridge, Londres, Inglaterra, 81 p.

Ayala Espino, José (1997), *Economía pública: una guía para entender al estado: diccionario y guía de estudio*, Facultad de Economía, UNAM. 204 p.

Bennett, Roger (1992), *Supervivencia de la pequeña empresa*, CECSA, México, 234 p.

Burchick, Gustavo Juan (2000), *Rotación en la industria manufacturera*, instituto de economía y finanzas de ciencias Económicas, universidad nacional de Córdoba, España, 75 p.

Calvo, Thomas (1995), *Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización*, México, Edit. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995. 273 p.

Costa, Ramón (1995), *La empresa hacia el año 2010*, Guía práctica de Sobrevivencia, México, Editorial Alfaomega, 162 p.

Cuatricasas Arbos, Luis (2000), *Gestión Económico-Financiera de la empresa*, impreso en México, Editores Alfaomega, 406 p.

Cunningham Wendy y Maloney William (1999), *Heterogeneidad entre las microempresas en México: Una aplicación del análisis Factorial y grupal*, Banco Mundial, 38 p.

Espinosa Villareal Oscar (1993), *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Fondo de Cultura Económica, 149 p.

Grabinsky Steider, Salo (1988), *El emprendedor creador y promotor de empresas*, México, UNAM, FCA. 244p.

Gutiérrez Soria, Federico, compilador (1995), *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, México, editorial Nacional Financiera: Universidad Nacional Autónoma de México. 275 p.

Hernández Laos, Enrique (1985). *La productividad y el desarrollo industrial en México*\_FCE, 1a. edición, México, 448 p.

Llano Cifuentes, Carlos (1996), *El empresario y su acción*, México, editorial Mac Graw-Hill. 170 p.

Méndez Morales, José Silvestre (1999), *Economía y la empresa*, MC Graw-Hill, primera edición, México, 357 p.

Mercado H., Salvador (1997), *Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica: micro, pequeña y mediana empresa*, editorial PAC, 3ra. Edición, México, 94 p.

Olivares, Enrique (compilador) (1995), *Cambio tecnológico y modernización industrial en México*\_ Divisi3n de Ciencias y Artes para el Dise1o. Departamento de Teor1a y an1lisis. UAM-Xochimilco, editorial Nuestro Tiempo, Segunda Edici3n, M3xico, 112 p.

Pérez Aceves, L. A.; Echevarría Valenzuela Y. (1988). *El fomento a la competitividad industrial mexicana*, Editorial Nafin, México, 110 p.

Pomar Fernández, Silvia y Rivera Guerrero, Martín (1998), *Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa*, México, editorial UAM, 156 p.

Ruiz Duran, Clemente (1995), *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Editorial Ariel Divulgación. México, 294 p.

Ruiz Duran, Clemente (1992), *Cambios en la estructura industrial y el papel y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, Edit. Nafin. México. 165 p.

Ruiz Duran, Clemente y Lozano Espinosa, Francisco Javier (1998), *Bases para la construcción de un modelo de predicción del éxito en las Pymes. Desarrollo empresarial en América Latina*, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, No. 13, Nacional Financiera, UNAM, México, 192-212 pp.

Sánchez Barajas, Genaro (2000), *Competitividad de la micro y pequeña empresa en México*, Publicaciones electrónicas de la UNAM, México, 112 p.

Solís, Teresa (1995), *Perspectivas de la empresa y la economía mexicana frente a la reestructuración productiva*, México, UAM Azcapotzalco, 404 p.

Speckman Guerra, Mónica (1990), *Consideraciones sobre la pequeña empresa*, Facultad de Economía, UNAM, México, 110 p.

Torres González, Elfid, coordinador (2002), *Retos y oportunidades del financiamiento a la empresa media*. México, editorial FUNDES. 169 p.

Villareal, René (1991), *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial*. editorial Diana, México, 280 p.

Webb, Samuel C. (1981). *Economía y la Empresa*, México, Edit. Limusa. 772 p.

### **HEMEROGRAFIA**

De la Torre Pérez, José Luis (2001), "*Manual de prácticas administrativas, contables y financieras*", en revista de Ejecutivo en Finanzas, Año XXX, No. 12, Diciembre, México. pp. 38-50.

González García (2002), "*La micro, pequeña y mediana empresa en China: retos ante la OMC*", en revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 52, No. 7, Octubre 2002. pp. 907-915.

Levy Orlik, Noemí (2000), "*La banca en el financiamiento de la inversión y el ahorro en México*", 1982-1996, en revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 50, No. 7, Julio 2000, México, pp.571- 580.

O'Farill Santoscoy, Ernesto (2003), "*El crédito en México: un país con cien millones de Robinson Crusoes*", en revista de Ejecutivo de Finanzas, México, Año XXXII, No. 6, Junio, 2003. pp. 14-16.

Rodríguez Sánchez, María Teresa (2002), "*El crédito en México en los noventa: de la mala selección de las inversiones al racionamiento*", en revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 52, No. 7, Julio 2002. pp. 598-610.

Sabau García, Hernán (2003), "*Capital de riesgo en México: Perspectivas*", en revista de Ejecutivo de Finanzas, Año XXXII, No. 5 y 6, mayo y junio 2003, pp. 18-20.

Secretaría de Economía, Folletos y propaganda informativa, 2000-2003.

Sánchez Tavares, Ramón y Sánchez daza, Alfredo (2000), "*Desregulación y apertura del sector financiero mexicano*" en revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 50, No. 8, Agosto 2000, México, pp. 686-697.

Shettino, Macario (2002), "*El reto del riesgo-rendimiento*", en Ejecutivo de Finanzas, México, Año XXXI, No. 3, Marzo 2002, pp. 24-28.

Sodi de la Tijera, Demetrio (2002), "*Sin apoyo del Estado no habrá competitividad*", en revista de Ejecutivo de Finanzas, año XXXI, No. 11, noviembre 2002, México, pp. 34-35.

Tovilla, Carlos M. (2002). "*Las garantías de crédito en México*", en revista de Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 52, No. 7, Julio 2002, México, pp. 612-625.

Villagómez Castro, Carlos F.(2003), "*Banca capitalizada pero con sequía crediticia*", en revista de Ejecutivo de Finanzas, año XXXII, No. 6, junio 2003, México, pp. 22-24.