



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

“LA ADMINISTRACION COMO MEDIO
PRODUCTIVO Y EFICIENTE EN LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA”.

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

Licenciado en Administración

P R E S E N T A N :

MIGUEL RUIZ RIVAS

JESUS PONCE GUTIERREZ

DIRECTOR DEL SEMINARIO: L.A.E. ALEJANDRO SEGURA.

MEXICO, D. F.

DICIEMBRE DE 1983



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.

- I N D I C E -

PARTE I

INTRODUCCION

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
EN MEXICO.

CAPITULO II

CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

CAPITULO III

IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

CAPITULO IV

ACCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL PARA APOYAR A LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA.

PARTE II

CAPITULO V

METODO DE LA INVESTIGACION.

- 5.1 Situación o Problemática.
- 5.2 Hipótesis.
- 5.3 Objetivos.
 - 5.3.1 Objetivo General.
 - 5.3.2 Objetivo Específico.
- 5.4 Tipo de Investigación.
 - 5.4.1 Método a Utilizar.

.....

- 5.4.2 Determinación de la Muestra.
- 5.4.3 Determinación Cuantitativa de la Muestra.
- 5.4.4 Programa de Trabajo.
- 5.5 Método de la Tabulación.
- 5.6 Formato del Cuestionario.
- 5.7 Tabulación, Interpretación y Análisis de la Información.
- 5.7.1 Empresa Pequeña.
- 5.7.2 Empresa Mediana.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- 6.1 Conclusiones.
- 6.2 Recomendaciones.

BIBLIOGRAFIA.

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

Ante la gran crisis económica que agobia a nuestro país, el gobierno mexicano, así como los líderes sindicales, técnicos, empresarios y funcionarios, todos - confían y resaltan que lo que hace falta es producir más con los mismos recursos y aprovechar más lo ya existente, si consideramos que en nuestro país existen grandes cantidades de pequeñas y medianas empresas y que éstas son un factor básico que permite las operaciones y existencia misma de las grandes empresas.

Consideramos de gran importancia el poder evaluar el modelo de Administración que utilizan éstas pequeñas unidades económicas, para poder determinar que tan alcanzables son las expectativas que ha planteado el Gobierno Mexicano.

En nuestro estudio no se encontrará una receta de cocina para solucionar la gran cantidad de problemas administrativos a los que se enfrentan los pequeños y medianos empresarios, nuestra intención no es otro sino plantear los problemas más comunes en los que incurran e incitarlos a reflexionar, analizar y criticar constructivamente, a fin de que tomen una posición más activa en su resolución.

Los primeros capítulos tienen la finalidad de mostrar a los pequeños empresarios la importancia que tienen sus negocios para el país, que les servirá de base para formarse un marco de referencia, en el capítulo primero, se darán a conocer los antecedentes históricos de la pequeña y mediana empresa, en el capítulo segundo, se mencionan los diferentes criterios que existen para clasificar a las empresas como pequeñas y medianas; en el capítulo tercero, se mostrará la importancia económica y social que tienen estas pequeñas unidades económicas; en el capítulo cuarto, se dan a conocer las acciones que el Gobierno Federal ha emprendido en apoyo a estas unidades económicas; así como también señalamos sus alcances y limitaciones de estos organismos; en el capítulo quinto, se realizará un estudio de campo con el objeto de evaluar el modelo de Administración que utilizan y así detectar las fallas más comunes de éstas y que pueden llegar a deteriorar su eficiencia y productividad. Y finalmente terminaremos en una conclusión; es lícito aclarar que no pretendemos agotar los temas y que se mencionaron varios conceptos ya utilizados por otros autores a quienes les damos su crédito correspondiente.

Esperamos que nuestro estudio sea una ayuda útil para las personas interesadas y que no asuman una posición pasivista sino que los aliente a buscar soluciones adecuadas y benéficas.

Agradecemos de antemano a la Universidad Nacional Autónoma de México la oportunidad que nos brinda de poder detectar problemas y aportar opiniones a través del Seminario de Investigación, igualmente agradecemos infinitamente la colaboración oportuna y desinteresada de nuestro asesor y por último a los pequeños y medianos empresarios que accedieron a brindarnos información y algunos momentos de su valioso tiempo, gracias, porque sin su colaboración no hubiera sido posible la realización y aportación de nuestro estudio.

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

Siempre que se trata un tema dentro de su concepción histórica, resulta tedioso hasta cierto punto, a los lectores, por consiguiente al exponer los antecedentes históricos de la pequeña y mediana empresa en México trataremos de ser breves, hasta donde sea posible; para evitar lecturas sumamente onerosas.

Al revisar la historia de nuestro país, nos encontramos con una gran dificultad, ya que no se puede ubicar exactamente la aparición de estos organismos económicos, por otra parte, si tratáramos de ubicar la aparición de la industria, la ubicaríamos en el segundo Horizonte llamado Protoagrícola ó Arcaico y que comprende desde 5 000 a 2 000 AC, es aquí donde ya podemos hablar de la existencia de una industria y que esta se integraba por los diversos artefactos (machacadores, martillos de mano, metatos, puntas de proyectil) a todos estos en conjunto se le denomina industria, en este momento se inicia la agricultura, se desarrollan técnicas primitivas, por primera vez se establecen aldeas rudimentarias permanentes, la vida sedentaria fué un factor clave que permitió que se desarrollaran nuevas industrias y de expresiones artísticas y conocimientos diversos, por otra parte, existe ya una organización social incipiente.

En el Horizonte Preclásico ó Formativo, que va de 2 000 AC a 0, existe ya una división del trabajo bien delineada, las mujeres se dedicaban a preparar los alimentos, cuidaban a los niños, ayudaban a la recolección y a algunas labores agrícolas. Los hombres, por su parte, se ocupaban de la caza, pesca, agricultura, alfarería, construcción y otras labores artesanales. Existe un desarrollo de la cerámica, y una elevación en su nivel cultural y un progreso técnico, ya que utilizaban materiales como la piedra, obsidiana, hueso, arcilla, fabricaban artilleros, hachas, agujas de hueso cinceles para cortar piedras, taladros para perforar, también se hacían faldillas tejidas de algodón, de fibra de yuca ó de maguey, adornadas con dibujos geométricos, sacos o chaquetillas, sombreros, además se destaca por la construcción de pirámides escalonadas..

Para el Horizonte Clásico, que comprende de 0 a 800/1 000 DC, la urbanización alcanza un gran desarrollo, hay un gran aumento de la población residente y una mayor diversificación interna del trabajo, los " centros ceremoniales -- urbanos " se convierten en un lugar de producción manufacturera en gran escala. Los progresos técnicos logrados hicieron posible algo comparable a la " producción en masa " ya que las figurillas de barro empezaron a ser hechas en molde, para la perforación de máscaras de piedra emplearon taladros huecos de hueso, también se desarrolla la agricultura, gracias a las terrazas de cultivo y al empleo de chinampas y probablemente el regadío. Lo anterior nos -

muestra un desarrollo industrial incipiente y una expansión comercial, con lo cual probablemente se formaron grupos independientes de mercaderes. Para el siguiente Horizonte, las sociedades teocráticas se convierten en sociedades guerreras, aparece la metalurgia y se adoptan instrumentos para fines bélicos.

En la época de la Colonia, España utilizó un sistema monopolista y prohibicionista, para regir sus relaciones económicas con las colonias. Los reyes católicos crearon la Casa de Contratación de Sevilla que tuvo a su cargo el control del comercio y la navegación con América. Sólo los castellanos y en barcos españoles podían comerciar con la colonia, para asegurar el monopolio fue tendido a través del Atlántico un sólo puente marítimo que tenía como extremos Veracruz y Cádiz únicos puertos permitidos para la salida y la entrada de las naves del tráfico con la Nueva España. El prohibicionismo afectó a dos sectores, al agrícola y al industrial. Al primero, porque impidió el cultivo en gran escala del olivo y la vid, la industria se vio afectada porque el Estado monopolizaba el tráfico mercantil y redujo la expansión de la industria textil, limitándola a la fabricación de paños burdos u ordinarios. Existía una excesiva reglamentación tanto para el comercio como para la industria. En la industria tales reglamentos determinaban quienes, donde, cómo y cuándo podían ejercer las profesiones artesanales; cuáles habían de ser los materiales, el peso, la medida, calidad y la forma de los productos industriales y a qué precio debería venderse cada uno de éstos, para vigilar su cumplimiento - los gremios cabildos y los monarcas.

La industria tuvo dos ramas una gremial y otra capitalista. En el taller gremial tuvieron su base la mayoría de las industrias, la platería, orfebrería, herrería, bonetería, etc., y sólo unas pocas se asentaron sobre la fábrica, propiedad de una persona o una compañía y cuyos operarios libres eran los jornaleros.

El gremio era la asociación constituida por los maestros que tenían taller establecido; en el taller además del maestro había oficiales y aprendices. A fines del siglo XVIII fueron dadas unas ordenanzas generales de minería, que instituyeron un tribunal, un banco de avío y un colegio, mediante las cuales se pretendía resolver los problemas de organización, de justicia, el del crédito y el de la técnica. Existía la real hacienda tuvo como órganos principales los oficiales reales (tesoreros y contadores) y el tribunal de cuentas. En las rentas reales (impuestos, cargos) no hubo concierto alguno, esto se debió por el grueso de esas rentas y por la gran cantidad de impuestos que existían, esto dió como consecuencia el encarecimiento de los productos. Uno de los problemas más difíciles que afrontó la colonia fue el de la mano de obra, éste lo resolvieron forzando a los indios a prestarlo. Primero se recurrió a la en

comienda, que daba derecho a exigir servicios de los indios sujetos a ella. - Los propietarios de las haciendas por medio de la deuda sujetaron a los indios para que trabajaran sus tierras, a esto se le llamó peonaje. Esto dió como resultado una baja capacidad adquisitiva de la población.

Podemos decir, que en la época de la conquista, se limitó la posibilidad del florecimiento de la incipiente pequeña empresa, a causa de la política monopolística y al gran número de impuestos, que llevó los precios a niveles altísimos en relación a la capacidad adquisitiva de la población.

De 1824 a 1829 el país experimenta algo de calma no hay grandes conmociones, esto favoreció para que Estados Unidos y en especial Inglaterra facilitaran créditos al gobierno, dinero y maquinaria para la rehabilitación de las minas, introdujeron máquinas de vapor para diferentes trabajos de explotación, emplearon nuevas materias y nuevos procedimientos y la utilización de numerosos técnicos europeos, todo esto influyó para que la producción minera ascendiese considerablemente. Se trató de aumentar y mecanizar la industria, en especial la textil, se creó el Banco de Avío, que suministró dinero a algunas empresas para el establecimiento de industrias y para la compra de maquinaria, ante serias dificultades financieras, ese Banco naufragó pronto. Las máquinas revolucionan pronto a la industria de tejidos, el gran obraje fué sustituido por la fábrica. En las comunicaciones el progreso fué pequeño, aumentó el número de caminos y mejoró el servicio de diligencias, la construcción de ferrocarriles avanzó muy lentamente, el telégrafo logró ser introducido en 1849. El país no terminaba de estabilizarse cuando surgen los primeros conflictos internacionales, al finalizar estos, los capitalistas no se animaban a invertir por la inseguridad política, el comercio se encontraba somparalizado por tantas agitaciones militares, la falta de vías de transporte y de la inseguridad en los caminos y la baja capacidad económica de la población.

En el Gobierno de Porfirio Díaz, se logró una larga paz y una seguridad interior, durante su gobierno logra un gran progreso, que se debió, a la realización de obras públicas, la atracción de capitales, a los cuales los liberó de pagar derechos aduanales en la introducción de maquinaria, además 11 años las compañías petroleras no pagaron ni un centavo por contribución, también promovió la venta de tierras baldías. Esto dió como consecuencia, la extensión del latifundismo, que impidió la expansión de la pequeña propiedad agraria, aumentó el número de asalariados del campo, sometidos a servir por medio del endeudamiento. La minería logra un gran desarrollo, comienza la explotación de los metales industriales (hierro, cobre, plomo, etc.), la explotación de los primeros pozos petroleros, los capitales eran de Estados Unidos. La industria progresó mucho la de tejidos de algodón, la tabaquera y la cervecera se desarrollaron bastante. Monterrey comienza a surgir como emporio industrial, la metalurgia comienza a avanzar. En 1910 estalla la Revolución Mexicana, este -

período de la historia se caracteriza por las constantes revueltas, por lo que no hubo nada sobresaliente en los tres sectores, que se hallaban paralizados.

En el gobierno del Ingeniero Pascual Ortiz Rubio (1930-1932), promulgó dos importantes leyes, la de Crédito Agrícola y la Ley del Trabajo reglamenta el artículo 123. En 1930 existían 5 829 industrias pequeñas y medianas que eran el 12% del total de Industrias, 40.3 por ciento de capital invertido, el valor de la producción era de 43.4 por ciento con respecto al total de industrias.

El General Lázaro Cárdenas, en su mandato impulsó a las industrias nacionales, desarrolló vías de comunicación, expropió los Ferrocarriles Nacionales y nacionalizó la industria petrolera, desde la Segunda Guerra Mundial la Economía Mexicana notó un agotamiento en su desarrollo, por fallas en su estructura económica. La industria se apoyó de manera preponderante en el mercado interno, esto determinó que prevalecieran plantas de tamaño reducido y consecuentemente, de baja productividad, limitando su capacidad para competir en los mercados internacionales.

Entre los apoyos que crearon para fomentar el establecimiento de industrias y la agricultura, se encuentran el Banco Nacional de Crédito Ejidal (organizó a los campesinos en grandes cooperativas), Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial (llevó a cabo la organización de Cooperativas de Participación Estatal), Banco Nacional de Comercio Exterior, Almacenes Nacionales de Depósito y La Nacional Financiera, en 1936 se expidió una ley para entregar en Fideicomiso al Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, se constituyó el Fondo de Fomento Industrial pero las aportaciones fueron muy inferiores al propósito de desarrollar por medio del crédito, un plan industrial en la república.

El gobierno del Licenciado Miguel Alemán Valdés (1946-1952), favoreció el desarrollo de las grandes empresas, promovió la industrialización del país, sobre bases capitalistas, estimuló el auge bancario y financiero. A principios de 1950 la industria mediana y pequeña en México no solamente era escasa, pues apenas representaba el 25% respecto al número total de establecimientos industriales, los apoyos que en su favor se habían instituido, no dieron los resultados que de ellos se esperaba, quedando por consecuencia desatendida. Por otro lado, la banca privada atendía únicamente a aquellas empresas industriales que en forma selectiva le interesaban, se otorgaban en calidad de préstamos personales a quienes estaban al frente de esas empresas. El sistema financiero ha contribuido a conformar la estructura de mercado en que se desenvuelve la industria mexicana, ha estado caracterizado por la coexistencia de grandes empresas, fundamentalmente en las ramas de mayor crecimiento,-

y de una multitud de empresas pequeñas dispersas que subsisten en condiciones precarias.

En el Gobierno de Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), se procuró un mayor equilibrio de la economía nacional, para nuestro estudio, resulta interesante de ta ca r que la industrialización de México se inició de manera firme y sostenida en la década de los años cincuentas, en la que surgió el campo de la actividad industrial un sin número de pequeñas y medianas industrias, gracias a la acción del Gobierno Mexicano, no solamente a la integración de una infraes - tr uctura básica, sino también promoviendo inversiones industriales. En 1955 - el Ejecutivo Federal promulgó una ley para el Fomento de las Industrias Nue - vas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importan - te número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y pequeñas, y - que un gran número de talleres y artesanías, se transformaran en pequeñas em - presas. Con el objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas pequeñas - y medianas industrias como el de las ya establecidas, el Gobierno Federal - - instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a la urgente ne - cesidad de crédito de esas empresas que en aquella época más que ahora, esta - ban al márgen de la atención de la banca comercial.

No es hasta el Gobierno del Licenciado José López Portillo, en su Plan Nacional de Desarrollo Industrial, en el que se crean estímulos fiscales para el fomento del empleo y la inversión en actividades industriales, cuyo objetivo era impulsar el desarrollo de la pequeña industria, fomentar la producción nacional de bienes de capital. Creó un Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), en el cual Nacional Financiera cuenta con una serie de instrumentos de fomento en apoyo de las pequeñas y medianas indus - trias, se trata de fortalecer en forma ágil y eficiente el otorgamiento de - créditos y en forma técnica.

CAPITULO SEGUNDO

CARACTERISTICAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA.

CARACTERISTICAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA.

Clasificar a una empresa resulta hasta cierto punto complicado, ya que no - existe un criterio universalmente aceptado. Así tenemos que los criterios empleados en Estados Unidos para definir lo que es una firma pequeña no son los más apropiados para ser aplicados en México, ya que existen diferencias muy - marcadas en cuanto a volúmen de ventas, capital invertido, personal empleado, sino que estamos convencidos que son las condiciones económicas y sociales de cada país las que determinan el criterio o criterios que se tomen en cuenta - para configurar el tamaño de las industrias medianas y pequeños. Así tenemos, que los criterios que se manejan en nuestro país para distinguir a la mediana y pequeña empresa en cada sector son diferentes.

SECTOR AGROPECUARIO. En el Sector Agropecuario, en el libro "Desarrollo Agrario de México y su Marco Jurídico", editado por el Centro Nacional de Investigaciones Agrarias, 1980, encontramos una definición de lo que es una pequeña-propiedad o empresa familiar agrícola; "es la que tiene por objeto la explotación de un predio en los términos, con el fin fundamental de obtener productos agrícolas mediante el trabajo personal del propietario o poseedor y de - sus familiares, auxiliados secundaria o temporalmente por trabajadores asalariados y cuya producción está destinada primordialmente a satisfacer necesidades de la familia y a la comercialización de los excedentes".

A la mediana empresa, su función es comercial; "es la que tiene por objeto la explotación de un predio, con el objeto fundamental de obtener productos agrícolas mediante la organización de los factores de la producción y cuya pro-ducción se destina fundamentalmente a la comercialización ó a la industriali-zación".

La Constitución Mexicana, en su artículo 27 fracción XV, considera como pequeña propiedad agrícola la que no exceda de cien hectáreas de riego o humedad - de primera o sus equivalentes en otras clases de tierras en explotación.

Pequeña propiedad, las superficies que no excedan de 200 hectáreas en terre - nos de temporal o de agostadero susceptibles de cultivo; de 150 cuando las - tierras se dediquen al cultivo del algodón, si reciben riego de avenida, fluvial ó por bombeo; de 300, en explotación, cuando se destinen al cultivo de - plátano, caña de azúcar, café, henequén, hule, cocotero, vid, olivo, quina, - vainilla, cacao ó árboles frutales.

Considera pequeña propiedad ganadera la que no exceda de la superficie necesaria para mantener hasta 500 cabezas de ganado o su equivalente en ganado me - nor.

Existe otra clasificación para la estructura de la agricultura mexicana, y es conforme a la capacidad productiva de los predios, esta es como sigue:

- a).- Predio de Infrasubsistencia, es aquél que sólo alcanza a producir en promedio, menos de 750 pesos anuales.
- b).- Predios Subfamiliares, son aquéllos cuyo producto, en promedio, se acerca a 5 000 pesos anuales.
- c).- Predios Familiares, son los que lograron una producción anual de 5 000 a 25 000 pesos anuales.
- d).- Predios Multifamiliares Medianos, son los que alcanzaron una producción anual de 25 000 a 100 000 pesos.
- e).- Predios Multifamiliares Grandes, son los que lograron una producción anual superior a los 100 000 pesos.

A esta clasificación podemos decir que los predios de infrasubsistencia y los subfamiliares, serán menores que pequeños propietarios, los predios familiares diremos que son pequeños propietarios, a los predios multifamiliares medianos les corresponde el de medianos propietarios y finalmente a los multifamiliares grandes, le daríamos el equivalente a grandes propietarios (inversinistas).

Existe una última clasificación dada por el "Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola", la cual hace hincapié en el "Tamaño Económico" para los predios agrícolas, utiliza principalmente su capacidad de proporcionar empleo, medida en años-hombre de trabajo.

- a).- Predio Subfamiliar, es aquél que emplea menos de dos años-hombre.
- b).- Predio Familiar, el que emplea de dos a cuatro años-hombre.
- c).- Predio Multifamiliar Mediano, el que emplea de cuatro a doce años-hombre.
- d).- Predio Multifamiliar Grande, el que requiere más de doce años-hombre de trabajo.

A esta clasificación le correspondería al predio Subfamiliar como menores que pequeños propietarios, al predio familiar será el de pequeño propietario, al multifamiliar mediano le corresponde el de mediano propietario y finalmente el predio multifamiliar grande sería el grande propietario.

SECTOR INDUSTRIAL. En este sector es más complicado hacer la distinción entre pequeña y mediana empresa con alguna definición, ya que esta es universal y se puede aplicar a cualquiera, no importando su tamaño, por lo que se hace necesario seguir diversos criterios para clasificarla.

Los criterios que se toman en cuenta para efectuar la clasificación de las industrias medianas y pequeñas corresponden, esencialmente, a dos tipos: los de orden cualitativo y los de orden cuantitativo. Los primeros atienden, principalmente, a la naturaleza de la actividad industrial que desarrolla la empresa, al grado de calificación de mano de obra que utilizan, al tipo de mercado que concurre, o al grado de dependencia respecto de ciertas materias primas. Los de orden cuantitativo, guarda relación con el monto de la inversión que existe en la empresa, el número de operarios que ésta ocupa, la magnitud de su producción o ventas, el grado de mecanización que presenta, los activos fijos, el terreno que ocupa, etc.

Dentro del criterio cualitativo, en lo que se refiere a la naturaleza de la actividad industrial que desarrolla la empresa, es válido, ya que hay ramas de la industria de transformación que deben ser desarrolladas casi forzosa-mente por pequeñas empresas y otras en que la naturaleza misma de la actividad industrial involucra empresas de mayor tamaño.

El grado de calificación de mano de obra que utilizan en las empresas pequeñas, es básicamente mano de obra no calificada, nos basamos en informes proporcionados por CANACENTRA, dados en 1980, según los cuales el personal empleado en el D. F., por la industria pequeña, el 77.7% corresponde a obreros y operarios, el 18.51% a personal administrativo y 3.61% a técnicos. En la pequeña industria, el personal es reducido, por lo general una persona es el "hombre orquesta" y se encarga de realizar las funciones de producción, ventas y personal.

Existe así mismo, diferencia en cuanto al tipo de mercado al que concurre. La pequeña industria abarca un mercado regional.

Otra diferencia que existe, es el de tipo de maquinaria que se utiliza, la pequeña industria utiliza maquinaria rústica y la mayor de las veces obsoleta, mientras que la mediana industria utiliza maquinaria más compleja, esto tiene que marcar otra diferencia que es el volumen de producción de una y otra.

CRITERIOS CUANTITATIVOS

a).- Monto de la Inversión.

| CRITERIO | TAMAÑO | PEQUEÑA INDUSTRIA | MEDIANA INDUSTRIA |
|----------------------------------|--------|---|---|
| Fogain | 1980 | Al menos \$ 50,000 y no rebasen los \$ 7'000,000 de pesos M. N. | Sea superior a \$ 7'000,000 y no rebasen los \$ 60'000,000 de pesos M. N. |
| *Fogain | 1982 | Al menos \$ 50,000 y no rebasen los \$ 10'000,000 de pesos M. N. | Sea superior a \$ 10'000,000 y no rebasen los \$ 60'000,000 de Pesos M. N. |
| ** PAI | 1980 | Al menos de \$ 50,000 y no rebasen los \$ 3'500,000 de pesos M. N. | Sea superior de \$ 3'500,000 y no rebasen los \$ 40'000,000 de pesos M. N. |
| Plan Nacional de Desarrollo Ind. | | Inversión en Activos Fijos sea - menos de 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal. | |
| Manual Industria data 1982 | | | Capital Social superior a \$ 20'000,000 pero no mayor de \$ 40'000,000 de pesos M. N. |

* Unicamente para programa especial, vigencia Diciembre de 1983.

**Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria.

b).- Número de Operaciones.

Criterio, Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña -- -- (FOGAIN).

Industria Pequeña. Utiliza de 50 a 80 trabajadores.

Industria Mediana. Aquella que utiliza de 80 a 500 trabajadores.

Criterio "Industriadata" Edición 1982. Mediana Industria, aquella que emplea de 100 a 200 personas.

Criterio Comisión Económica para América Latina. (CEPAL)

Su criterio prevalece a nivel mundial, considera como pequeña o mediana industria, a aquella que emplea entre 5 y 49 trabajadores.

c).- Ventas.

Criterio "Manual Industriadata" Edición 1982. Considera como mediana industria a aquella cuyas ventas anuales estén entre \$ 75'000,000 y \$ 150'000,000- da pesos en Moneda Nacional.

Sector Comercio.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, utiliza el criterio de capital invertido para distinguir entre pequeño y mediano comerciante, al respecto nos dice:

a).- Pequeño comerciante hasta \$ 1'500,000 pesos de venta acumuladas en un año.

b).- Mediano comerciante de \$ 1'500,000 pesos hasta \$ 20'000,000 de pesos de ventas acumuladas en un año.

El Comité de Desarrollo Económico, da su criterio y especifica que una empresa que llene dos de los siguientes cuatro requisitos, debe considerarse como pequeña empresa en general.

1.- Administración Independiente (dirigida y operada por el propio dueño.

2.- El Capital de la firma es suministrado por el propio dueño.

3.- El área de operaciones es relativamente pequeño y sobre todo local.

4.- La Empresa es relativamente pequeña cuando se le compara con otra en la industria o giro.

BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO.

OBJETIVO: Su misión principal es llevar el crédito al pequeño comerciante y mejorar el nivel de vida de éstos.

CRITERIO: Se consideran comerciantes en pequeño aquellos que tienen como máximo, el capital en giro \$ 10 000 00.

FUNCIONES DEL BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO.

- a).- Promover, vigilar y reglamentar la constitución y funcionamiento de las asociaciones del comercio en pequeño.
- b).- Organizar y Administrar el servicio de los Almacenes de Depósito que sea preciso establecer para la distribución de los bienes de consumo necesario.
- c).- Promover la constitución de fideicomiso para resolver el problema del Abastecimiento de artículos de consumo necesarios.

IMPECSA. IMPULSORA DEL PEQUEÑO COMERCIO.

OBJETIVO: Desarrollar una importante labor de gestoría, asesoría técnica y apoyo financiero al pequeño y mediano comercio con el objeto de adecuar sus formas operativas a las necesidades actuales y con ello, satisfacer de manera eficiente, suficiente y eficaz la demanda de productos básicos.

CRITERIO: Tener un local amplio para almacenaje y venta de productos - 10² mts.

FUNCIONES: Promover el fortalecimiento y ampliación de sus canales de distribución y el incremento de sus centros de oferta; con ello se suma al combate contra la inflación, la especulación y los fenómenos de intermediación que se traducen en un impacto oneroso sobre la economía del consumidor final.

CAPITULO TERCERO

IMPORTANCIA DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO.

IMPORTANCIA DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO.

Para tratar de mostrar la importancia que tiene la mediana y pequeña empresa en México, nos gustaría iniciar con un comentario que se hizo en FOGAIN al - cumplir 25 años de vida, el cual dice "En todo momento y lugar la pequeña industria ha sido un factor preponderante en la evolución de las naciones; fué el motor de impulso que permitió establecer las bases para el desarrollo industrial de los países considerados hoy en día como altamente desarrollados.- Ha sido la semilla generadora de medianas y grandes empresas que propiciaron la conquista de mercados internacionales".

Nosotros creemos que para la evolución de las naciones, no es solamente la - pequeña industria un factor para el desarrollo, sino que este tiene que estar interrelacionado con los otros dos sectores de la economía que son el agropecuario y el de comercio, en el cual también existen gran cantidad de pequeños y medianos empresarios.

SECTOR AGROPECUARIO

Importancia Económica.- La agricultura debe contribuir al crecimiento de las inversiones productivas en otros sectores, principalmente en las actividades industriales, a través de la venta de materias primas a precios más bajos de los que paga cuando adquiere insumos para su producción.

Por otra parte, aplicando el criterio de el "Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola " en lo que se refiere a "tamaño económico" a México, en - 1960, encontramos que el 84% de todos los predios (incluyendo propiedades y parcelas ejidales) pueden ser clasificados de fincas subfamiliares, lo que - equivaldría a menores que pequeños, y contribuyeron con el 21% al valor total de la producción agropecuaria. Por otra parte, la mitad de todos los predios en el país son predios de infrasubsistencia cuya producción es muy baja, 4% - del valor total de la producción agropecuaria en el país, que no aseguran la subsistencia de una familia campesina. Los predios medianos, que podemos calificar de fincas familiares y que incluyen también aquellos que "D.I.D.A." clasifica como multifamiliares medianos, representan 16% de los predios y producen casi la mitad (47%) del valor total de la producción agropecuaria.

Los predios multifamiliares grandes representan el medio por ciento de todos los predios pero aportan la tercera parte (32%) del valor total de la producción agropecuaria. Estos datos fueron tomados del libro "Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México, 1970" editado por el Centro de Investigaciones Agrarias.

En 1960, la estructura ocupacional de la población agrícola era: Ejidatarios- 1 524 000, que era el 25%, Propietarios 1 346 000, que era el 22%, Jornaleros 3 273 000, que era el 53%.

El Sector Agropecuario tuvo una participación en el Producto Interno Bruto, - en 1950 fué del 17.8%, en 1957 fué de 16.7% y para 1969 fué del 11.8%. En el período 1950-1967 del total nacional de las ganancias en productividad - - - (29 660 millones) el sector primario (agropecuario) contribuyó negativamente en una proporción del 9.0%.

De acuerdo con la estructura de la agricultura mexicana, de 1970, vemos que - existe un gran desperdicio de esfuerzos humanos y de recursos, ya que se han visto resultados muy pobres en cuanto a beneficio personal y social que reportan los predios de infrasubsistencia y los predios subfamiliares, de acuerdo a las estructuras materiales de estos predios, constituyen verdaderos minifundios y con una bajísima productividad.

De 1 358 000 predios de infrasubsistencia registrados, 661 000 son predios - privados y 697 000 corresponden a parcelas ejidales. De 986 000 predios subfamiliares, 191 000 son privados y 795 000 son parcelas ejidales. Esto quiere decir que de 2 911 000 predios 2 334 000 no producían lo suficiente para mantener a una familia campesina, o sea el 80.5% del total de los predios. Por - cuanto hace a su aportación al producto nacional agrícola, los predios, sólo - aportaron el 4%.

Los predios subfamiliares, representan el 33.9% del número total de predios y sólo aportaron el 15% al producto nacional agrícola. Esta baja productividad - es debido a la insuficiencia de la estructura material y a la falta de recursos complementarios.

Los predios familiares, son el caso típico de la pequeña propiedad y que generalmente no llega a las 100 hectáreas de riego, son explotados por su poseedor o propietario, que viene a ser inversionista y empresario. En predios mayores se requiere más inversión, más mano de obra y empleo de maquinaria, se opera la separación de poseedor y de propietario, de inversionista y empresario. Esto se da a través de arrendatario y aparcerero. El propietario cede a - otro el usufructo del predio por una renta o un tanto de la cosecha, y en - este supuesto el arrendatario se convierte en inversionista y empresario.

Los predios familiares, multifamiliares mediano y grande aportaron el 81.8%.- Dentro de los multifamiliares grandes hay 422 000 parcelas ejidales y - - - - 145 000 pequeñas propiedades, siendo que los 14 000 predios mayores sólo - presentan el 0.9% del total y aportan el 27.8% al Producto Nacional Agrícola. Los predios multifamiliares medianos y mayores aportan el 42% del total pro -

ducto nacional agrícola, la aportación de la propiedad privada es de más importancia que la ejidal. Ya que esta tiene mayor capacidad para organizar los factores de la producción y su mayor disponibilidad de recursos, los predios multifamiliares medianos y mayores aportan casi 82% del valor de la producción agrícola, sin embargo más de 80% de los alimentos básicos del país se generan en los predios familiares y menores. (*)

Analizaremos ahora el comportamiento del PIB el cual se mantiene por arriba de la velocidad del crecimiento de la población, estimada en 3.0% anual en 1978, sin embargo el crecimiento promedio del producto agrícola sobre todo a partir de 1965 no logra superar el incremento de la población. Lo que significa una incapacidad del sector para atender las necesidades del mercado interno.

De 1950 a 1978 la tasa media anual de crecimiento de la agricultura en millones de pesos de 1960, fué de 3.3%. Entre 1960 y 1965, la tasa media de crecimiento del producto agrícola fue de 6.1%; entre 1965 y 1970 disminuyó al 1.2% anual; entre 1970 y 1975 el ritmo de crecimiento alcanzó sólo el 0.7% anual. En el período de 1970-1978, se registra un crecimiento promedio del 1.7% siendo la base de comparación el año de 1960. La participación del Producto Agrícola dentro del PIB, es decir, el valor de todos los bienes y servicios de demanda final producidos en un año han mantenido una tendencia descendente desde 1950, en ese año alcanzó el 11.6% y para 1978 sólo representó una proporción del 5.5%.

(*) Para ilustración de este punto, ver gráficas adjuntas.

PARTICIPACION DEL SUBSECTOR AGRICOLA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO
1940 - 1978

(Millones de Pesos de 1960)

| PERIODO | P.I.B. | TASA DE CRECIM. | AGRICULTURA | TASA DE CRECIM. | PARTICIPACION RELA TIVA EN EL P.I.B. |
|---------|---------|--------------------|-------------|--------------------|---|
| 1940 | 46 693 | | 4 672 | | 10.0 |
| 1950 | 83 304 | 6.0 | 9 673 | 7.5 | 11.6 |
| 1960 | 150 511 | 6.1 | 14 790 | 4.3 | 9.8 |
| 1965 | 212 320 | 7.1 | 19 921 | 6.1 | 9.4 |
| 1966 | 227 037 | 6.9 | 20 214 | 1.5 | 8.9 |
| 1967 | 241 272 | 6.3 | 20 165 | (0.2) | 8.3 |
| 1968 | 260 901 | 8.1 | 20 489 | 1.6 | 7.9 |
| 1969 | 277 400 | 6.3 | 20 145 | (1.7) | 7.3 |
| 1970 | 296 600 | 6.9 | 21 140 | 4.9 | 7.1 |
| 1971 | 306 800 | 3.4 | 21 517 | 1.8 | 7.0 |
| 1972 | 329 100 | 7.3 | 20 955 | (2.6) | 6.4 |
| 1973 | 354 100 | 7.6 | 21 389 | 2.1 | 6.0 |
| 1974 | 375 000 | 5.9 | 22 079 | 3.2 | 5.9 |
| 1975 | 390 300 | 4.1 | 21 931 | (0.7) | 5.6 |
| 1976 | 398 600 | 2.1 | 21 850 | (0.3) | 5.5 |
| 1977 | 411 600 | 3.3 | 23 281 | 6.5 | 5.7 |
| 1978 | 440 600 | 7.1 | 24 232 | 4.1 | 5.5 |

FUENTE: BANCO DE MEXICO.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (Millones de pesos de 1960)

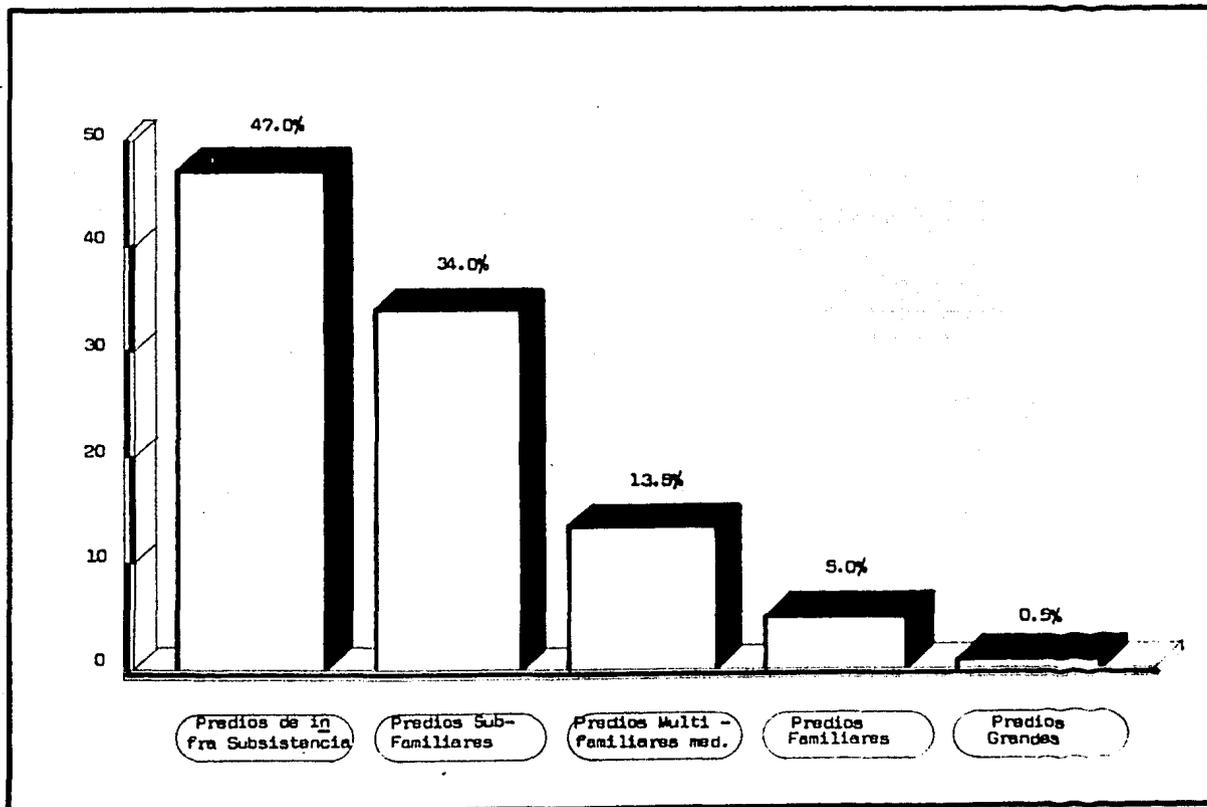
| ACTIVIDAD | TASAS ANUALES CRECIMTO | | | | | | | | |
|--------------|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> | <u>1978</u> | <u>1979</u> | <u>1960</u> | <u>1977</u> | <u>1978</u> | <u>1979</u> |
| PRIMARIAS | 37,511 | 37,945 | 39,895 | 41,339 | 41,174 | 3.7 | 5.1 | 3.6 | -0.4 |
| AGRICULTURA | 21,931 | 20,352 | 23,281 | 24,232 | 24,087 | 3.6 | 4.4 | 4.1 | -0.2 |
| GANADERIA | 13,762 | 14,202 | 14,643 | 15,008 | 15,010 | 4.0 | 3.1 | 2.5 | 0.1 |
| SILVICULTURA | 1,337 | 1,395 | 1,449 | 1,540 | 1,520 | 2.7 | 3.9 | 6.3 | -0.2 |
| PESCA | 481 | 510 | 527 | 559 | 557 | 1.8 | 2.4 | 7.1 | -0.1 |

FUENTE: BANCO DE MEXICO, S. A.-DIRECCION GENERAL DE INTEGRACION Y ANALISIS DE LA
INFORMACION. S.P.P.

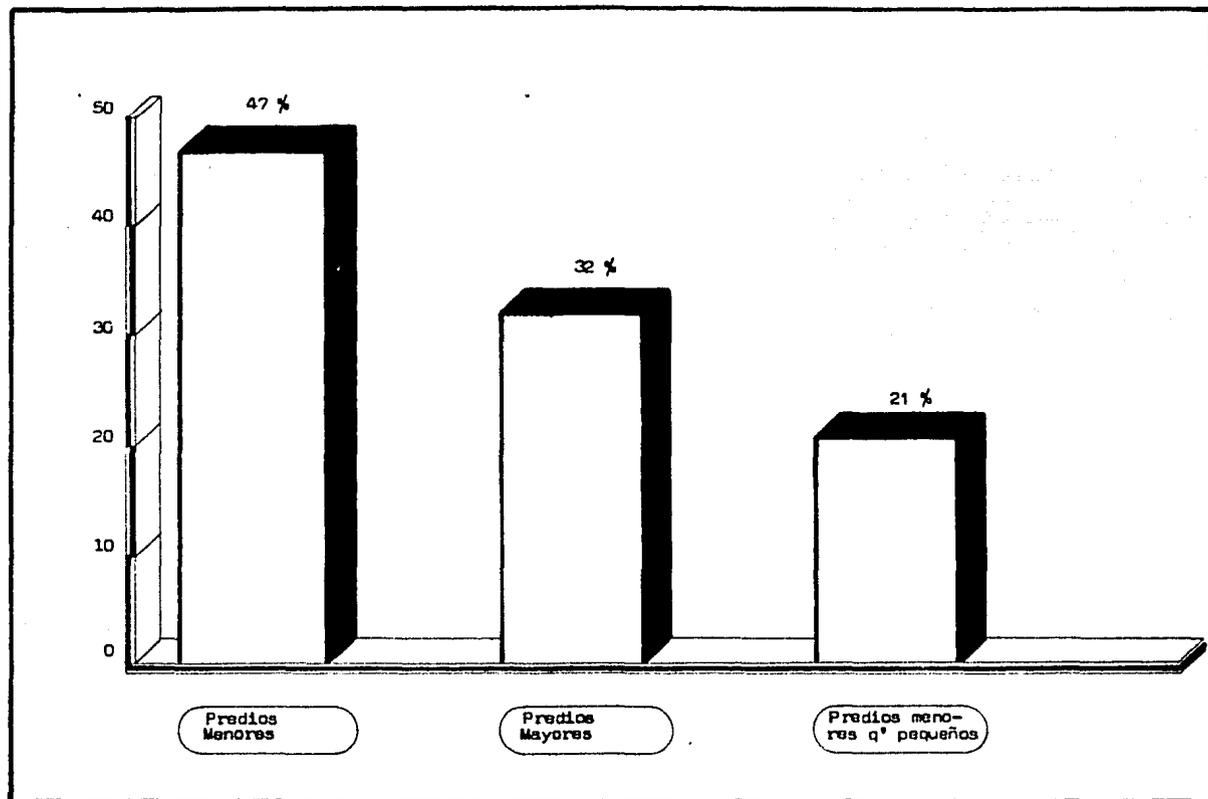
.....

G R A F I C A S
SECTOR AGRICOLA

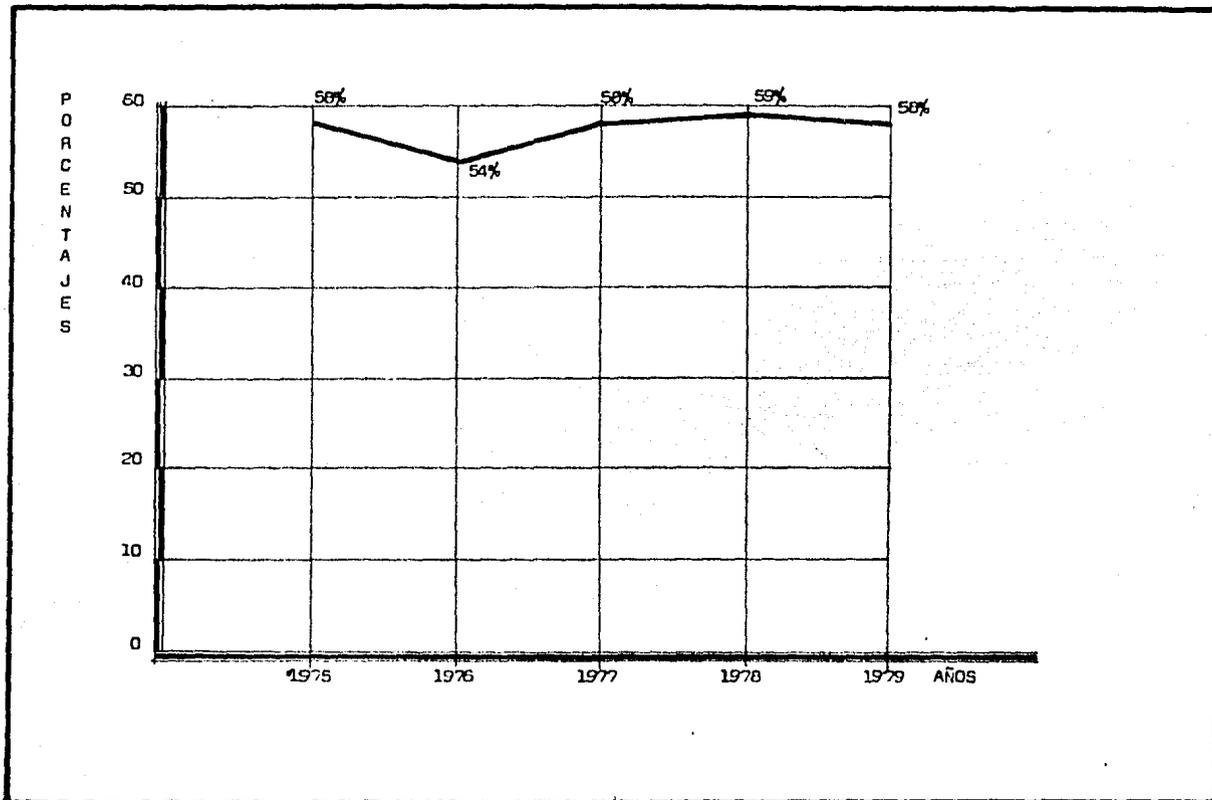
a) TAMAÑO DE LOS PREDIOS EN EL PAIS (1970)



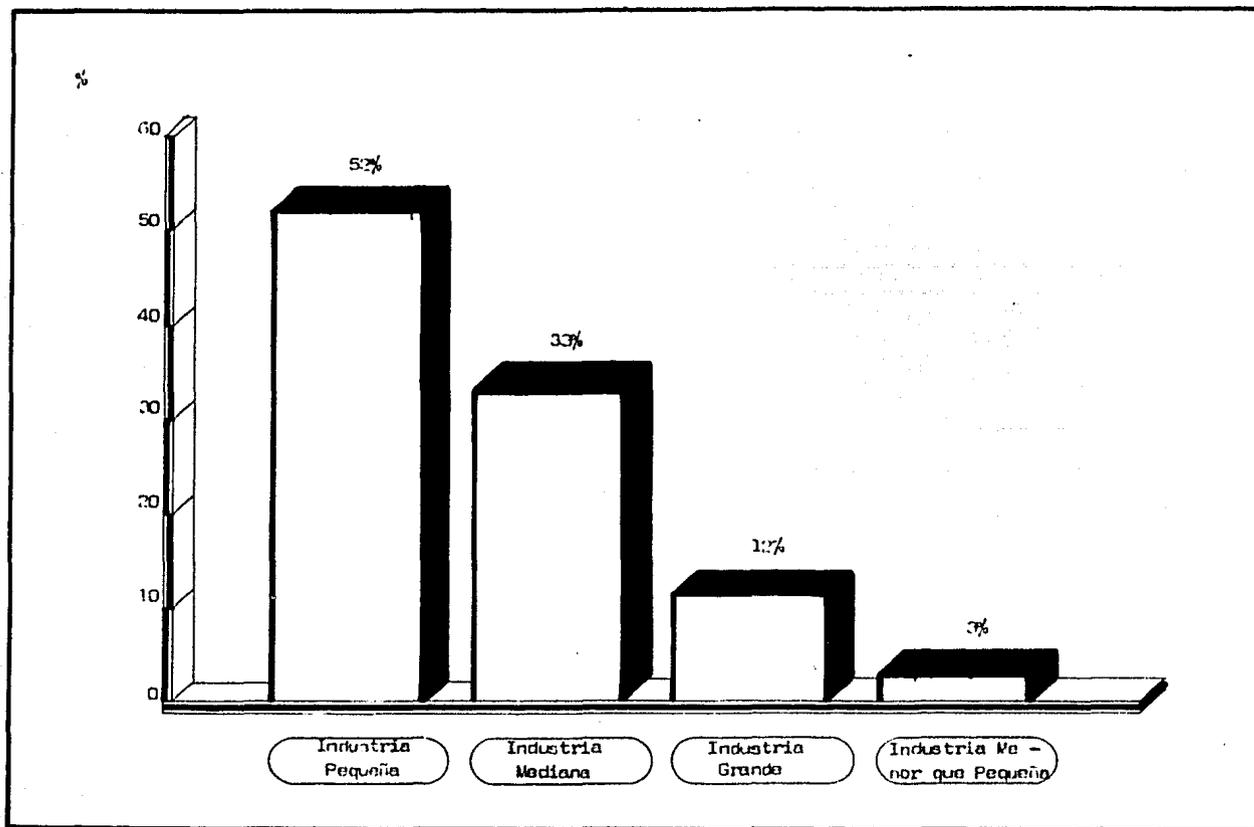
b) CONTRIBUCION AL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA.



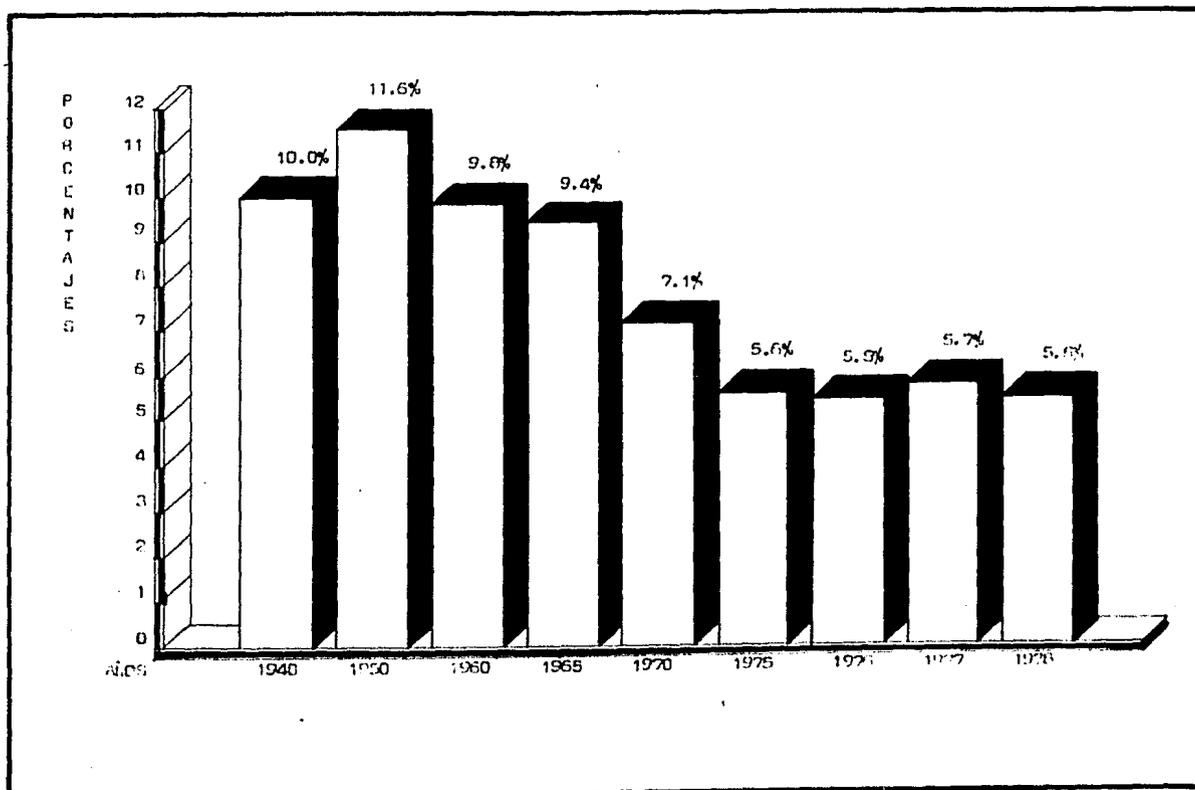
c) PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA EN EL P.I.B., EN LAS ACTIVIDADES PRIMARIAS POR AÑOS.



d) PORCENTAJE DE TRABAJADORES POR COMPOSICION INDUSTRIAL.



PARTICIPACION RELATIVA DEL SUBSECTOR AGRICOLA EN EL P.I.B.



SECTOR INDUSTRIAL

Mostraremos la participación del sector industrial en el Producto Interno Bruto, que en párrafos subsiguientes denominaremos (PIB), comenzaremos de 1950 ya que a partir de ese año comenzó la industrialización del país y en la cual surgieron una gran cantidad de industrias pequeñas y medianas. La industria de transformación se ha constituido en el sector más dinámico de la actividad económica de México, superando a la tasa de crecimiento del PIB que en ese período fué del 7.5% promedio anual. La participación de la industria manufacturera en el PIB fué del 18%, siendo que la participación total del sector fué del 27.0%. En el año de 1969 este sector aumentó su participación a 37.7% y el crecimiento del PIB fué del 6.3% promedio anual. A esto contribuyó la participación de la industria manufacturera que fué 8.4% superior. En 1976 se presenta un receso en la actividad económica mexicana debido a presiones inflacionarias combinadas con una política interna de gasto público y la devaluación del peso en 1976, la tasa de crecimiento del PIB desde 1975 empezó a declinar de 4.0% promedio anual, en 1976 la tasa promedio bajó a 2.0% anual, en el año 1977 llegó a un promedio anual de 2.8%. Para 1978 se presentaron condiciones que estimularon la economía y el PIB creció a una tasa del 6.6% promedio anual, que ha sido la más elevada de los últimos cinco años. A esto contribuyó el dinamismo de la industria de transformación, que superó considerablemente su crecimiento, con una tasa del 8.5%, en relación a 1977. En 1978 la industria en conjunto participó en el PIB con un 38%, el renglón de manufacturas contribuye con el 24%, la estructura que presenta el sector industrial se encuentra integrada en dos terceras partes, por empresas manufactureras, que en su gran mayoría corresponden a pequeñas y medianas unidades de producción. Según dato de SECOFIN, correspondiente a 1963 la mediana y pequeña industria participan con más del 60% en el valor de la producción, y en la ocupación de mano de obra industrial.

En 1979 la industria manufacturera creció en promedio de 8.5% a 9.0% en relación a 1978. La producción de bienes de consumo aumentó 9.3% y bienes de producción 8.0% tasas superiores al año anterior. La producción de bienes de consumo duradero en 18.4% de incremento y la producción de bienes de consumo no duradero creció en 7.5% siendo superior en 5.0% respecto a 1978. Este dato es en relación a que la mayor parte de las pequeñas industrias producen, esencialmente, artículos de consumo, en tanto que las medianas, tanto fabrican bienes de consumo (cerca de un 50%), como intermedios y de capital.

En 1979 el Banco de México, S. A., a través de la Dirección General de Investigación y Análisis de la Información S.P.P., presentaron una estadística que a continuación reproducimos:

PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Millones de Pesos de 1960)

| ACTIVIDAD | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1960 TASAS ANUALES C. | | | |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|------|------|------|
| | | | | | | 1970 | 1977 | 1978 | 1979 |
| INDUSTRIA | 139,936 | 144,579 | 152,238 | 167,496 | 184,121 | 8.8 | 5.3 | 10.1 | 9.9 |
| MINERIA | 3,406 | 3,474 | 3,517 | 3,582 | 3,725 | 2.2 | 1.2 | 2.1 | 4.0 |
| PETROLEO | 18,177 | 20,104 | 23,282 | 26,571 | 30,557 | 9.5 | 15.8 | 15.1 | 15.0 |
| MANUFACTURAS | 90,060 | 92,492 | 96,508 | 105,061 | 113,991 | 8.9 | 4.4 | 9.0 | 8.5 |
| CONSTRUCCION | 20,205 | 19,822 | 19,426 | 22,009 | 24,650 | 8.3 | -2.0 | 13.3 | 12.0 |
| ELECTRICIDAD | 8,088 | 8,687 | 9,425 | 10,273 | 11,198 | 3.5 | 8.5 | 9.0 | 9.0 |

Para mostrar la capacidad de generación de empleos de nuestra economía nos basaremos en un indicador, que es el de Seguridad Social. En el período 1970-1975 se afiliaron al IMSS un promedio anual de 235 mil nuevos trabajadores permanentes; en 1976 cayó drásticamente a 114 mil nuevos trabajadores. Para 1978 el número se triplicó al llegar a 336 mil, 43% mayor que el promedio anual de afiliados entre 1970 y 1975.

En 1979, los resultados en la producción y en la inversión fueron bastante satisfactorios, aumentando el nivel de empleo de 440 mil nuevos trabajadores permanentes afiliados al IMSS. Si se añaden los trabajadores eventuales y los no registrados al IMSS, en 1979 se generaron en toda la economía 650 mil nuevos empleos que significan un aumento de 5.1% en la ocupación, mientras que la población en edad de trabajar aumentó en 3.7%.

Durante 1979 las tasas de crecimiento del empleo, después del primer semestre, han tendido a estabilizarse a un nivel entre 5 y 6%.

Clasificación dada por FOGAIN para determinar el número de empresas medianas y pequeñas que existen en la industria de la transformación, en base al Censo Industrial de 1975, se encontró que de un total de 240 ramas de la industria de transformación, 134 ramas están formadas por industrias pequeñas, que representan el 56% del total, 82 ramas se forman por industrias medianas, que representan el 34% del total, 17 ramas se forman por industrias grandes, que representan el 7% del total y 7 ramas se forman por industrias menores que pequeñas, y representan el 3% del total. De un total de 118,643 industrias, se encontró que 27,047 son industrias menores que pequeñas y representan el 23% del total, 65,111 son industrias pequeñas y representan el 72% del total, 6 034 son industrias medianas y representan el 5% del total, y sólo 451 son -

industrias grandes ó sea el 1% del total de la industria. El número de trabajadores absolutos, el total era de 1'654,381, ocupando la industria menor que pequeña a 48,778, que es el 3% del total, la industria pequeña ocupó a 857,352, que es el 52% del total, la industria mediana utilizó a 539,690, que es el 33% del total y finalmente la industria grande ocupó a 208,551, que es el 12% del total.

La inversión total absoluta (Cifras en miles de pesos), el total es de --- 251'488,842, contribuyendo la industria menor que pequeña con 567,797, que representa el 1% del total, la industria pequeña con 67'839,251, que representa el 27% del total, la industria mediana con 107'177,938, que representa el 30% del total. El promedio de inversión (Cifras en miles de pesos), el total 2,119, la industria menor que pequeña en promedio fué de 20, la industria pequeña 797, la industria mediana 17,762 y la industria grande 168,301.

El promedio por empresa, en cuanto empleos, el total fué de 14 la industria menor que pequeña 2, la industria pequeña 10, la industria mediana 89, y la industria grande 462.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION PEQUEÑA Y MEDIANA

(Cifras en Miles de Pesos)

| <u>CONCEPTOS</u> | INDUSTRIA DE - | INDUSTRIA PEQUEÑA | | INDUSTRIA MEDIANA | |
|---------------------|------------------|-------------------|-------|-------------------|-------|
| | TRANSFORMACION | CANTIDAD | % | CANTIDAD | % |
| | <u>T O T A L</u> | | | | |
| No Establecimientos | 118,643 | 85,111 | 71.74 | 6,034 | 5.09 |
| Capital Invertido | 251'488.842 | 67'839,251 | 26.98 | 107'177.938 | 42.62 |
| Valor de la Prod. | 461'186,568 | 148'694,296 | 32.24 | 199'744,122 | 43.31 |
| Valor Agregado | 175'958,472 | 60'444,634 | 34.35 | 75'145,567 | 42.71 |
| Insumos | 285'228,096 | 86'004,511 | 30.15 | 126'843,705 | 44.47 |
| Activo Fijo | 162'912,423 | 41'284,291 | 25.34 | 65'827.345 | 40.41 |
| Inv. Fija Bruta | 21'767,035 | 5'439,155 | 24.99 | 9'189,909 | 42.22 |
| Personal Ocupado | 1'654,381 | 857,362 | 51.82 | 539,690 | 32.62 |
| Sueldos y Salarios | 76'543,059 | 30'424,381 | 39.75 | 29'968,159 | 39.15 |

La pequeña y mediana industria aportan el 70% al valor de la producción industrial manufacturera, se puede decir que su participación en la formación-

del PIB es de aproximadamente el 18%. La industria de transformación contribuye con una cuarta parte del valor total del PIB, el 70% de esa cuarta parte con el que contribuye la industria manufacturera del país al valor del PIB. - El X Censo Industrial 1975, indica que existen cerca de 119 mil establecimientos de la industria manufacturera, de los cuales el 77% corresponde a la categoría de pequeñas y medianas y cerca del 1%, está formado por industrias de gran tamaño. El 23% restante, está formado por empresas menores que pequeñas. El capital invertido por las pequeñas y medianas industrias representan el 70% respecto a toda la inversión realizada en ese sector.

La pequeña y mediana industria ocupaba en 1950 al 15% de la fuerza de trabajo respecto al total de actividades económicas, en la actualidad la industria manufacturera ocupa al 18% del total que es de 25%, ese 18% representa el 75% del total ocupado por toda la industria.

En 1979 la pequeña y mediana empresa incorpora un importante conjunto de mano de obra, que es más del 80% de la fuerza de trabajo que labora en toda la industria manufacturera. Por otra parte los productos que elaboran utiliza materias primas y mano de obra locales, propiciando un desarrollo regional.

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS EN LA INDUSTRIA NACIONAL DE TRANSFORMACION.

| ENTIDADES - FEDERATIVAS | NUMERO DE EMPRESAS | % | PERSONAL OCUPADO* | % | VALOR DE LA PRODUCCION** | % |
|----------------------------|-----------------------|-------|----------------------|-------|-----------------------------|-------|
| Total Nacional | 118,643 | 100.0 | 1,654 | 100.0 | 461,187 | 100.0 |
| Sub-Total | 65,144 | 54.9 | 1,125 | 68.0 | 341,245 | 73.9 |
| Distrito Fed. | 29,668 | 25.0 | 493 | 29.8 | 140,021 | 30.3 |
| México | 10,469 | 8.8 | 273 | 16.5 | 95,011 | 20.6 |
| Nuevo León | 4,638 | 3.9 | 134 | 8.1 | 50,150 | 10.9 |
| Jalisco | 9,374 | 7.9 | 115 | 7.0 | 29,653 | 6.4 |
| Puebla | 5,768 | 4.9 | 65 | 3.9 | 18,341 | 4.0 |
| Guanajuato | 5,207 | 4.4 | 45 | 2.7 | 8,069 | 1.7 |

FUENTE: FOGAIN 1976

* Miles de Trabajadores

** Miles de Pesos

En el cuadro que a continuación presentaremos mostraremos la participación de la pequeña y mediana empresa en el sector manufacturero, pero por cuestión de espacio, lo presentaremos en otra hoja.

.....

PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL SECTOR MANUFACTURERO.

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

| <u>CONCEPTO</u> | <u>1930</u> | <u>1950</u> | <u>1960</u> | <u>1965</u> | <u>1970</u> | <u>1975</u> |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| No Establecimientos | 48,573 | 71,311 | 100,335 | 135,118 | 118,983 | 118,643 |
| Capital Invertido | 966 | 12,880 | 46,846 | 92,303 | 151,094 | 251,489 |
| Valor de Producción | 887 | 17,284 | 49,200 | 116,467 | 206,844 | 461,187 |
| Personal Ocupado | 313,153 | 631,590 | 791,440 | 1'343,510 | 1'520,661 | 1'654,381 |

INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA

| <u>CONCEPTO</u> | <u>1930</u> | <u>%</u> | <u>1950</u> | <u>%</u> | <u>1960</u> | <u>%</u> | <u>1965</u> | <u>%</u> | <u>1970</u> | <u>%</u> | <u>1975</u> | <u>%</u> |
|---------------------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|
| No. de Establec. | 5,829 | 12.0 | 10,701 | 26.2 | 56,890 | 56.7 | 76,747 | 56.8 | 76,985 | 64.7 | 91,145 | 76.8 |
| Capital Invertido | 385 | 40.3 | 9,085 | 70.5 | 29,560 | 63.1 | 47,629 | 51.6 | 108,649 | 71.9 | 175,017 | 69.6 |
| Valor de Producción | 385 | 43.4 | 9,146 | 52.9 | 33,555 | 68.2 | 64,872 | 55.7 | 154,171 | 74.5 | 348,438 | 75.5 |
| Personal Ocupado | 78,388 | 25.0 | 284,335 | 45.0 | 609,409 | 77.0 | 763,114 | 56.8 | 1'274,142 | 83.8 | 1'397,052 | 84.4 |

FUENTE: "FOGAIN" PUBLICADO EN 1979

En 1981 CANACINTRA publica estos datos, el uso de la capacidad instalada y productividad, de las industrias medianas y pequeñas fue; las industrias de la madera y corcho, fabricación de calzado y cuero y prendas de vestir, presentan un aprovechamiento de su capacidad instalada muy bajo, ya que el grado de utilización es de 21.5, 22.4 y 22.9% respectivamente. Destacan por su mayor utilización de maquinaria y equipo de fabricación nacional dentro de los pequeños establecimientos; destacan la Industria Química, Productos Minerales no metálicos, productos alimenticios y productos de madera. Las empresas de 16 entidades presentan un grado muy bajo de utilización de sus instalaciones inferior del 30%, lo que significa que trabajan poco menos de un turno al día.

Las ventas anuales por entidad federativa se tienen los mayores volúmenes en Sonora y Tamaulipas con montos de 680 a 800 mil pesos por trabajador, con 300 y 480 mil pesos por concepto de ventas anuales, Chihuahua, D. F., Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Querétaro, Sinaloa, y Yucatán. La relación de ventas por cada peso de capital contable se alcanza en Baja California Norte con 4.5 pesos. La mayor parte cae entre 4.1 y 2.5 pesos y corresponden a Aguascalientes, Chihuahua, D. F., Durango, Guanajuato, Jalisco, San Luis Potosí, Sinaloa, Tamaulipas y Yucatán. La menor relación de ventas por cada peso de capital contable, que va desde 1.7 hasta 0.5 se encuentra en Coahuila, Nuevo León, Querétaro, Sonora, Tabasco y Veracruz. Las mayores ventas anuales por empresa se localizan en Baja California Norte con 43 millones de pesos, en el D. F., Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Querétaro, Tamaulipas, San Luis Potosí y Yucatán, las ventas en promedio oscilan entre 12 y 24 millones de pesos anuales por empresa.

El porcentaje que cobra la pequeña industria por maquila que hace a otras empresas es alto y representa en promedio el 15%. La importación de materias primas que realizan las pequeñas industrias son BCN con 61%, Guanajuato con el 26%, Tamaulipas con 22%, San Luis Potosí con 19%, Yucatán y D. F., con 9 y 8% respectivamente.

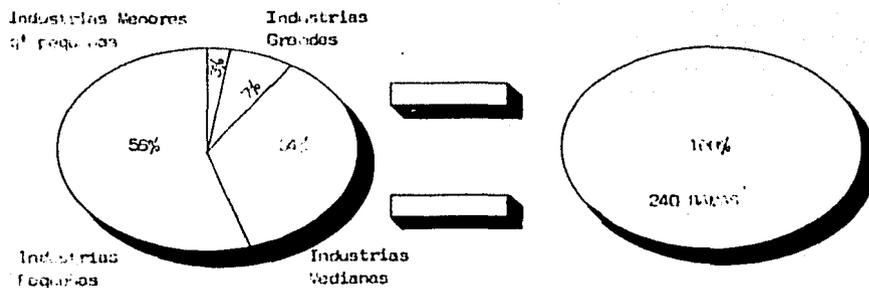
A pesar de todo, la mediana y pequeña empresa sigue siendo un factor desfavorecido, ya que no cuenta con los suficientes recursos económicos y humanos, propios para hacer frente a sus necesidades en asistencia técnica, en los procesos productivos, control de calidad, organización administrativa y contable, mercadeo y comercialización.

Por otra parte, cabe hacer notar que anualmente se abren 2 000 nuevas industrias pequeñas y 1 000 cierran anualmente y que el periodo que tardan para cambiar de pequeña a mediana empresa es de 15 a 20 años. (*)

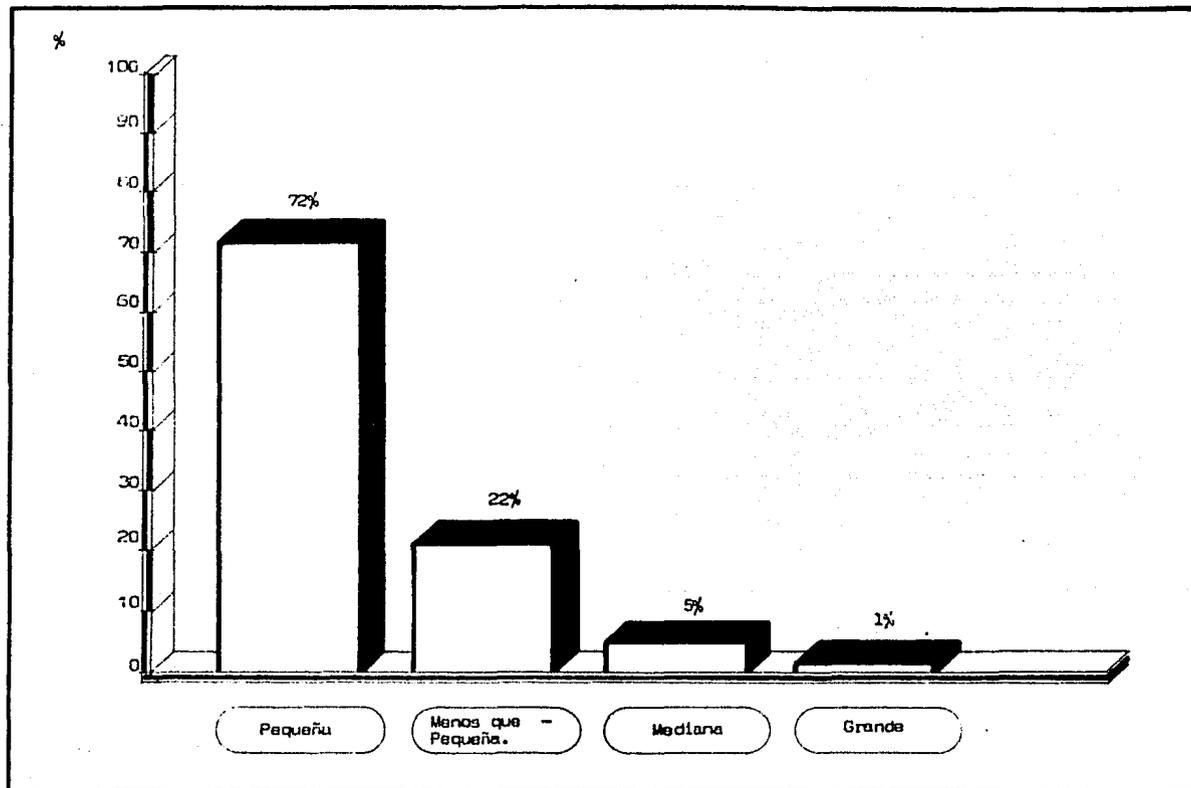
Para ilustrar mejor, todo lo anteriormente dicho, presentamos a continuación algunas gráficas. (*)

G R A F I C A S
SECTOR INDUSTRIAL

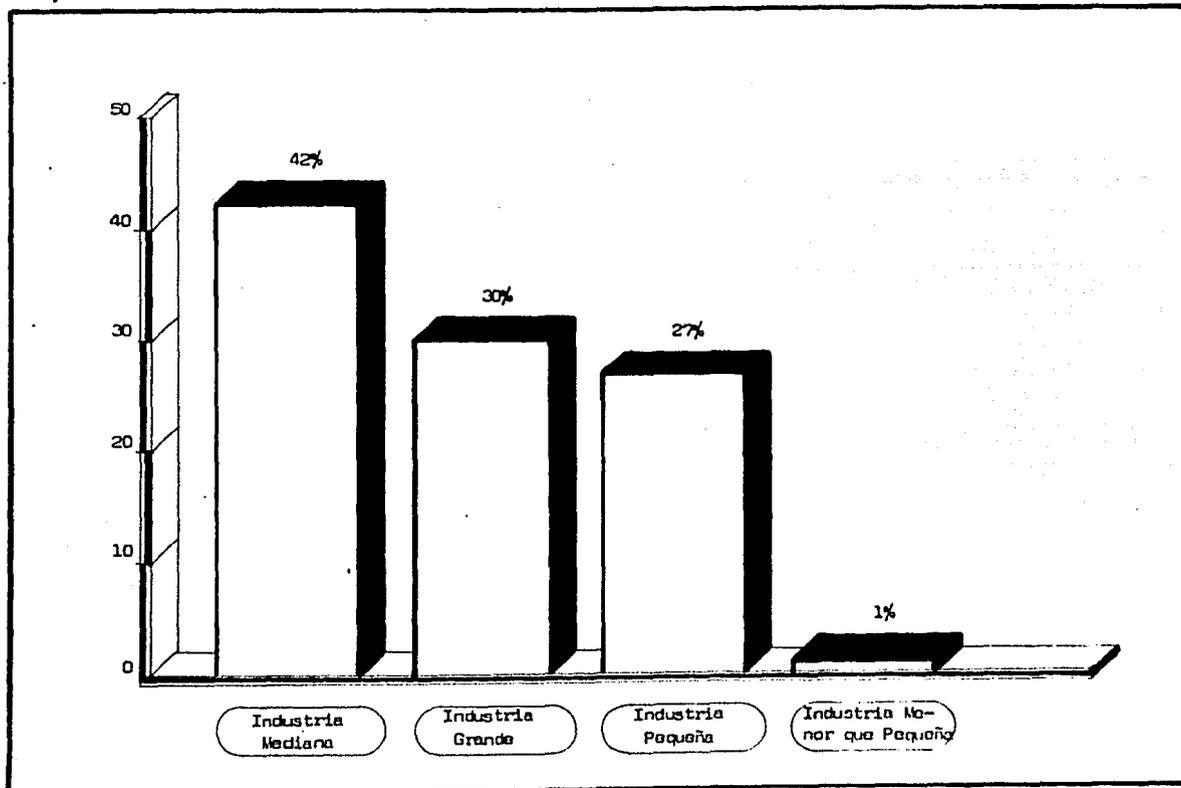
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y TRANSFORMACION.



b) COMPOSICIÓN DE LA INDUSTRIA



c) INVERSION TOTAL ABSOLUTA



SECTOR COMERCIAL

El sector comercio, puede definirse como el conjunto de establecimientos que se dedican a la compra y venta sin transformación de productos nuevos y/o usados, en el mercado interno o en el exterior.

Una vez definido pasaremos a mostrar la importancia que tiene este sector económico para el país. Comenzaremos por mostrar su participación en El Producto Interno Bruto (PIB) a lo largo de los años. En 1965, la actividad comercial absorbió el 31.7% del PIB, en 1970 pasó a 31.8% y para 1978 a 29.4%, para mostrar mejor su importancia, lo compararemos con la participación que tuvieron ciertas actividades económicas, Minería y Petróleo en 1978 participaron con el 15.6%, Manufacturas alcanzó el 23.6% en ese mismo año. Por otra parte, en 1965 el número de establecimientos comerciales era de cerca de 352 400, que generaban ocupación para más de 799 000 personas y remuneraciones por 5 085 millones de pesos. Para 1975, el número de establecimientos alcanzó una cifra superior a 475 000, con una ocupación de 100 000 personas que percibieron remuneraciones por 22 542 millones de pesos. En esos 10 años el número de establecimientos se incrementó en 35% en tanto que el personal ocupado lo hizo en 40% y las remuneraciones en 200%.

De 1965 a 1975 el número de personas ocupadas registró una elevación media anual de 4.8%, superior a la tasa de crecimiento de la población y por lo tanto, el comercio es un importante generador de empleos. Para mostrar el tamaño de estos establecimientos, tenemos como base que en 1975 poco más de la mitad del personal ocupado no percibía remuneración alguna, lo cual indica la alta proporción de establecimientos pequeños de carácter familiar que existen en esta actividad. El pequeño y mediano comercio ocupa en total 1'500 000 personas.

Los activos fijos que poseía este sector en 1975 ascendieron a cerca de 27 900 millones de pesos y los ingresos que obtuvo por sus operaciones ascendieron a 328 600 millones de pesos. En el caso de los ingresos se observó un incremento de 338% respecto a la cifra registrada en 1965. En 1975, 446 200 (93.8%) obtuvieron ingresos de alrededor de 183 000 pesos en promedio; dichos establecimientos contaban con activos fijos de 12 000 pesos en promedio aproximadamente. En cambio únicamente 25 establecimientos registraron ingresos por 470 millones de pesos por establecimiento y sus activos fijos ascendían a 135 millones de pesos en promedio. En 1979 el pequeño y mediano comercio obtuvieron un volumen de ventas de 400 000 millones de pesos.

El D. F., Edo. de México y Nuevo León concentraron en 1975, el 47.5% del personal ocupado, cubrieron 64.4% de las remuneraciones, obtuvieron el 57.2% de los ingresos del sector y disponían del 54.6% del valor de los activos fijos.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL SECTOR COMERCIO

(Millones de Pesos 1965-1975)

| <u>Principales Características</u> | <u>1965</u> | <u>1970</u> | <u>Tasa Media Anual de C</u> | <u>1975</u> | <u>Tasa Media Anual de C</u> |
|---|-----------------|------------------|------------------------------|------------------|------------------------------|
| Número de Establecimientos | 352,387 | 429,480 | 4.0 | 475,264 | 2.1 |
| Personal Ocupado (Personas) | <u>799,160</u> | <u>1'023,404</u> | <u>5.1</u> | <u>1'118,028</u> | <u>1.8</u> |
| Empleados y Obreros | 369,649 | 490,267 | 5.8 | 542,688 | 2.1 |
| Personas que no Perciben - Remuneración | 429,311 | 533,137 | 4.4 | 575,340 | 1.5 |
| Remuneraciones al Personal-Ocupado | <u>5,641.5</u> | <u>9,369.5</u> | <u>10.7</u> | <u>22,542.3</u> | <u>19.2</u> |
| Sueldos y Salarios | 5,085.3 | 8,264.3 | 10.2 | 18,810.4 | 17.9 |
| Otros | 556.2 | 1,105.2 | 14.7 | 3,731.9 | 27.6 |
| Promedio de días Trabajados | 309 | 306 | (0.2) | 305 | (0.1) |
| Capital Invertido | <u>43,382.9</u> | <u>90,606.3</u> | <u>15.9</u> | <u>83,951.0</u> | <u>(1.5)</u> |
| Ventas Netas más Ingresos - Diversos | 76,215.8 | 148,930.8 | 14.3 | 328,563.7 | 17.1 |
| Ventas Netas | 73,748.8 | 145,509.2 | 14.6 | 323,253.3 | 17.3 |
| Ingresos Diversos | 2,467.0 | 3,421.6 | 6.8 | 5,300.4 | 9.1 |

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto.

Presentaremos una estadística elaborada por el Banco de México, S. A., y por la Dirección General de Integración y Análisis de la Información S.P.P.

Durante 1978 el sector Comercio creció 6.1, para 1979 aumentó en 8.0% y el sector - de otros servicios pasó de 2.5% en 1978 a 6.5% en 1979.

Destaca el D. F., que absorbió fuertes proporciones de los totales nacionales mencionados, el 28.2% del personal ocupado, 42.3% de las remuneraciones, 38.4% de los ingresos del sector y 35.5% del valor de los activos fijos.

.....

PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Millones de Pesos de 1960)

| TIPO DE - ACTIVIDAD | | | | | | TASAS ANUA LES DE C. | | |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|-------------|-------------|
| | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> | <u>1978</u> | <u>1979</u> | <u>1960</u> <u>1970</u> | <u>1977</u> | <u>1978</u> |
| SERVICIOS | 212,853 | 215,762 | 219,467 | 231,765 | 250,553 | 6.8 | 1.7 | 5.6 |
| TRANSPORTE | 11,529 | 11,608 | 12,124 | 13,359 | 14,762 | 6.0 | 4.4 | 10.1 |
| COMUNICACIONES | 3,830 | 4,240 | 4,698 | 5,179 | 5,723 | 8.9 | 10.8 | 10.2 |
| COMERCIO | 121,777 | 120,559 | 122,006 | 129,326 | 139,672 | 7.3 | 1.2 | 6.1 |
| GOBIERNO | 28,182 | 30,494 | 31,043 | 33,061 | 36,251 | 8.7 | 1.8 | 6.5 |
| OTROS SERV. | 47,804 | 48,861 | 49,596 | 50,840 | 54,145 | 5.2 | 1.5 | 2.5 |

CAPITULO CUARTO

ACCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL PARA APOYAR A LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

ACCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL PARA APOYAR
A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Como ya vimos en capítulos anteriores, los gobiernos posteriores a Cárdenas - enfocan en concentrar esfuerzos y recursos en aras de la industria, para se - guir el proceso de desarrollo del país. Pero estos criterios, hacen que se - produzca una descapitalización en actividades primarias que desembocan en la - actual crisis alimentaria, igualmente, se induce un proceso de concentración - del ingreso y los crecimientos anormales en tres ciudades, provocaron desequi - librios regionales que marginaron del desarrollo a algunas zonas del país con - grandes posibilidades económicas. A continuación mencionamos algunas medidas - tomadas por el Gobierno Federal tendientes a descentralizar la industria y - propiciar un desarrollo regional equilibrado.

- a).- Decretos del 23 de Noviembre de 1971 y del 20 de Julio de 1972, - que concedían estímulos y apoyos para la constitución y ampliación de empresas en las áreas menos favorecidas del País.
- b).- Decreto del 6 de Abril para coadyuvar al desarrollo económico del - Istmo de Tehuantepec.
- c).- Decreto del 15 de Marzo de 1974 declara de utilidad nacional a las - pequeñas y medianas industrias de la franja fronteriza norte y - zonas y perímetros libres del país.
- d).- Reforma del 31 de Octubre de 1972 al Código Aduanero, que modificó - y amplió a todo el país el sistema que fomenta y regula la indus - tria maquiladora.
- e).- 12 de Mayo de 1976. Aprobación del Plan Nacional de Desarrollo Ur - bano, cuyos objetivos era racionalizar la distribución territorial de las actividades económicas y de la población, ubicándolas en - las zonas de mayor potencial económico del país.

POLITICAS.- Desalentar el crecimiento de la zona metropolitana de la ciudad - de México.

Promover la desconcentración de la industria de los servicios públicos y de - las diversas actividades a cargo del sector privado, orientándolas a las - - zonas prioritarias marcadas por el país.

- f).- En junio de 1978 el Presidente de la República intuyó a la Secreta - ría de Hacienda y Crédito Público y a Nacional Financiera, para - que se creara el programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI), con la finalidad de agrupar los distintos tipos - de asistencia en uno sólo. El PAI coordina las actividades de - -

de siete organismos federales de fomento industrial, proporciona ayuda Financiera y Técnica.

En la rama financiera, los recursos provienen de cuatro instituciones:

- 1.- Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), otorga apoyo financiero y garantías a los pequeños y medianos industriales, por conducto de la banca.

Créditos de habilitación o avío, para la adquisición de materias primas, materiales y para el pago de salarios del personal de producción.

Créditos refaccionarios, para adquirir e instalar maquinaria y equipo; y para construir, modificar o ampliar naves industriales.

Créditos hipotecarios industriales, para el pago de pasivos a corto plazo.

- 2.- Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), otorga créditos para la realización de estudios, a los empresarios que deseen conocer anticipadamente los resultados de su inversión. Los estudios son efectuados por empresas consultoras registradas en este organismo.

Los recursos son utilizados para financiar estudios de Prefactibilidad Técnica y Económica de Programas o Proyectos que tengan por objeto crear o ampliar una empresa.

Especificaciones de Ingeniería y Diseño Final, previos a la etapa de ejecución de proyectos, cuya viabilidad haya sido demostrada.

Estudios Generales de Prefactibilidad de Carácter regional, sectorial o subsectorial, incluyendo estudios de cuencas, recursos naturales y humanos e investigaciones aerofotogramétricas.

Estudios destinados al mejoramiento de la capacidad administrativa, operacional, productiva o de mercado.

Asesoría directa a los empresarios durante todas las etapas del estudio de preinversión, analizando y evaluando las mejores alternativas para el proyecto.

- 3.- Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), se asocia con las - empresas mediante la aportación temporal de recursos como capital- de riesgo. El Fondo, como socio minoritario, no dirige la empresa; únicamente participa en el consejo de administración. Superada la- etapa que dió origen para que el FOMIN participara, sus acciones - se ponen a la venta, dando preferencia a los accionistas de la em- presa industrial con la que temporalmente se asoció.

- 4.- Fideicomiso de Conjuntos, Parque, Ciudades Industriales y Centros- Comerciales (FIDEIN), coadyuva a la descentralización industrial,- dotando a las empresas de instalaciones físicas y otros servicios. Realiza actividades en forma directa con los empresarios industria- les. Entre sus servicios están, ventas al contado y a plazos de - terrenos urbanizados: industriales, comerciales, habitacionales y- de servicios.

Arrendamiento simple y con opción de compra, de navos industriales localizadas en los principales polos de desarrollo, así como arren- damiento de maquinaria y equipo.

Centrales de servicios.

Todas las empresas pueden pedir apoyo no importando su tamaño, a - excepción de aquellas que sean altamente contaminantes. Que el pro- pósito sea establecer o aumentar la capacidad de producción de su- empresa.

Las actividades de estos Fondos son contempladas como subprogramas del PAI.

En la rama Técnica, la corriente proviene de tres organismos:

- 1.- Fideicomiso de Información Técnica (INFOTEC), proporciona servi- cios de asesoría para el mejor desempeño de las funciones de pro- ducción, ingeniería, planeación y mercadotecnia. Proporciona infor- mación general o específica, a través de la atención personal o - telefónica, solicitar información sobre, propiedades físicas y quí- micas de materiales, proveedores de maquinaria, procesos optativos de fabricación, normas patentes, marcas y estadísticas de produc- ción y mercado. Los empresarios pueden recibir mensualmente boletí- nes que le permiten actualizarse en técnicas de aplicación prácti- ca. Dispone de un sistema de más de 150 bancos de datos en computa- dora con información científica y tecnológica, que se puede consul- tar en una terminal.

- 2.- Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento a la Industria - (IMIT, A. C.), formula y evalúa proyectos industriales para nuevas empresas o ampliar las ya existentes. Asimismo capacita personal para formular y evaluar proyectos. Opera en forma directa, a solicitud de las instituciones de crédito y de las empresas industriales.

Formula y evalúa en forma integral proyectos de interés para la industria.

Examina posibilidades de desarrollo con objeto de aportar información necesaria para los estudios.

Capacita en áreas técnicas y económicas a empresarios, inversionistas, instituciones financieras y personal de las entidades de la administración pública.

- 3.- Centro Nacional de Productividad de México, A. C., y su Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de Mano de Obra en la Industria* (CENAPRO Y ARMO), unidad de apoyo en aspectos relacionados con el incremento de la productividad mediante, la capacitación y adiestramiento; la organización y tecnología; comercialización y financiamiento, formación de responsables en la elaboración de programas de productividad, asistencia en organización y tecnología a empresas pequeñas y medianas, integración del desarrollo de empresas del sector social, instrumentación del incremento regional de la productividad, Formación en Relaciones Laborales (FORELA) y alta dirección para funcionarios de empresas paraestatales, capacitación y adiestramiento para supervisores y trabajadores.

Realiza y promueve en forma directa programas de capacitación de personal, mediante cursos de administración, organización, planeación de la empresa, ingeniería y economía de la producción.

ARMO, proporciona cursos al personal obrero que sea susceptible de ser promovido a las funciones de supervisor de las empresas industriales, encargados de atender las necesidades de adiestramiento y capacitación de trabajadores, en los diferentes niveles o categorías. Es decir capacita a capacitadores.

El CENAPRO concreta y canaliza acciones con entidades como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), la Coordinación General de Estudios

Administrativos de la Presidencia de la República, el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI) de Nacional Financiera y, en general, con aquellas dependencias y entidades del Gobierno de la República que apoyan los factores de la producción en su afán de incrementar la productividad.

El Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), con su ayuda persigue los siguientes propósitos:

- Estimular el desarrollo y fortalecimiento de la pequeña y mediana industria.
- Incrementar la productividad para conseguir la estructuración de economías de escala.
- Coadyuvar a la formulación y capacitación empresarial, de mando intermedios y de obreros.
- Contribuir en el esfuerzo por establecer canales financieros acordes con el funcionamiento de las empresas y participar en la consolidación de los mismos.
- Impulsar la creación y uso de tecnologías propias.
- Promover la racionalización en el uso de los recursos disponibles, tanto humanos como financieros y técnicos.

El Programa cuenta con extencionistas industriales que tienen asignadas las tareas de promover las ventajas que otorga el PAI, proporcionar asistencia técnica y tramitar las operaciones correspondientes a la concesión de los créditos, tienen una relación directa con los empresarios de las industrias pequeñas y medianas.

Los extencionistas orientan sus tareas hacia la preparación del empresario, introduciéndolo en la mecánica administrativa a efecto de una mejor operación de su empresa. Por este motivo imparten cursos de desarrollo gerencial en los cuales se contemplan temas de comercialización, producción, procesos y materiales, normalización, dibujo técnico, manejo de información financiera, análisis financiero, proyecciones y resultados.

INFORME ANUAL DE NACIONAL FINANCIERA, S.A. 1982

Los recursos descontados por el FCGAIN en apoyo de las pequeñas y medianas -

industrias durante el ejercicio ascendieron a \$ 20 291 millones de pesos, los cuales se otorgaron a 8 315 empresas mediante 10 945 (diez mil novecientos - cuarenta y cinco) créditos. El importe recuperado fué de 10 491 millones de pesos, que es el 52% de la operación.

El saldo de la cartera al 30 de Junio de 1982 estuvo formado por un total de 22 745 millones de pesos.

El destino del importe operado fué de la siguiente manera:

\$ 9 796 Millones de pesos a través de 6 006 préstamos de Habilitación, 4 916- operaciones en créditos Refaccionarios por 16 378 millones de pesos.

23 Préstamos en créditos Hipotecarios por 116 millones de pesos.

Los recursos canalizados por FOGAIN se orientaron principalmente a apoyar - aquellas pequeñas y medianas industrias (39%) productoras de bienes socialmen- te necesarios, de esta forma, la rama productora de alimentos captó 4 094 mi- llones de pesos, que representan más de 20% del monto total operado. El respal- do financiero otorgado a las industrias del vestido, calzado, cuero y de tex- til, captaron conjuntamente más de \$ 3 857 millones de pesos. A la industria- Metal-mecánica se otorgaron \$ 5 260 millones de pesos (26%). Nuevo León, Ja- lisco, Guanajuato, Puebla y Sonora conjuntamente absorbieron el 50% de los - recursos, es decir, 10 056 millones de pesos.

FOMIN, manifestó que de 57 solicitudes de apoyo financiero, 55 fueron aproba- das, con un importe de \$ 1 434.4 millones de pesos, comprometiendo recursos - por \$ 1 271.7 millones de pesos. De las 55 empresas, 17 eran empresas nuevas, 38 sociedades en que el FOMIN ya poseía alguna participación, pero que requi- rieron de un apoyo adicional.

La cartera del fondo ascendía a 605.2 millones de pesos al 1o. de Julio de - 1981, que se incrementó a 1 246.4 millones en el mes de Junio de 1982. Los re- cursos canalizados por FOMIN en el Distrito Federal quedan de la siguiente - manera:

| ENTIDAD | SALDO AL 30-VI-81 | DISPOSICIONES | MOVIMIENTO EN EL EJERCICIO | |
|---------|----------------------|---------------|----------------------------|----------------------|
| | | | RECUPERACION | SALDO AL 30-VI-82 |
| TOTAL | 760.7 | 1 169.5 | 83.2 | 1 847.0 |
| D. F. | 82.8 | 189.7 | 19.7 | 252.6 |

(Millones de pesos).

El FONEP, manifestó de alta prioridad nacional a los sectores público y privado mexicanos, la participación del sector privado se incrementó en la cartera del fondo, alcanzando el 49% del número y monto de los créditos concedidos, el sector público alcanzó el 73% del número y monto de los créditos. Los préstamos autorizados ascendieron a 982.9 millones de pesos, que se otorgaron para la realización de 151 estudios y proyectos, las actividades económicas apoyadas fueron, industria, minería, turismo, sector agropecuario y producción de alimentos e infraestructura económica y social. El 80% de los estudios apoyados se refieren a proyectos que consideran la elaboración de productos básicos, manifestaron que la mayoría de los estudios financiados correspondieron a pequeñas y medianas empresas, los mayores financiamientos fueron a Michoacán, Sonora, Veracruz y Tamaulipas.

74.5 Millones de pesos financiamiento a cubrir necesidades de capital de trabajo. 26.2 Millones de pesos para realización de 12 nuevos estudios y la ampliación de dos más. Dentro del Programa de Capacitación y Adiestramiento para proyectos de Desarrollo del FONEP (CEDAP) se llevaron a cabo 11 cursos, 10 seminarios, 1 conferencia, lo que dió como resultado la capacitación de 749 profesionales. Los recursos canalizados por el FONEP por actividades, queda de la siguiente manera:

| ACTIVIDAD | SALDO AL 30-VI-81 | DISPOSICIONES | MOVIMIENTO EN EL EJERCICIO | |
|--------------|----------------------|---------------|----------------------------|----------------------|
| | | | RECUPERACION | SALDO AL 30-VI-82 |
| T O T A L | 676.0 | 550.3 | 210.5 | 1 017.8 |
| Industriales | 269.8 | 220.4 | 74.7 | 415.5 |
| Agropecuario | 15.5 | 10.9 | 1.4 | 25.0 |
| Servicios | 261.9 | 244.8 | 63.1 | 443.6 |
| Otros | 130.8 | 74.2 | 71.3 | 133.7 |

g).- Plan Nacional de Desarrollo Industrial (1979-1982), enmarca leyes, decretos y acuerdos, que tienen como finalidad alcanzar tasas de desarrollo económico crecientes y sostenidas y que propiciará aumentar el poder adquisitivo de los mexicanos y satisfacer sus necesidades básicas. Se establecieron prioridades regionales y sectoriales como instrumento para el logro de dicha meta, podemos mencionar las siguientes:

SECTORIAL, producir mayor cantidad de bienes de consumo para com-

tir la inflación por la vía de una oferta abundante de estos bienes. Aprovechar nuestras materias primas para darles valor agregado y convertimos en exportadores de manufacturas.

REGIONAL, las costas y fronteras del país son importantísimas ya que no se trata sólo de cubrir el mercado interno.

Beneficios directos del plan, son estímulos fiscales, precios diferenciales de energéticos industriales y productos petroquímicos básicos, y finalmente, apoyos financieros.

Los Beneficios Fiscales se encaminan a estimular la inversión, la promoción del empleo, el impulso a la producción de bienes prioritarios, la descentralización industrial y el fortalecimiento de la balanza comercial del país. El esquema incluye descuentos en el precio de energéticos y apoyos fiscales, de financiamiento, y de protección arancelaria. Se expiden Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS) que sirven para cubrir el pago de cualquier impuesto federal, existe el crédito fiscal hasta el 25% que se otorga a la nueva inversión, el 20% que se dará al empleo adicional generado y el 5% por la compra de maquinaria producida en el país.

El esquema de Precios Diferenciales en Energéticos Industriales, se basan en las prioridades regionales que el plan establece, los energéticos industriales son la electricidad, el gas natural, y el combustóleo, generados por los organismos paraestatales. Los productos petroquímicos básicos; aquellos elaborados exclusivamente por Petróleos Mexicanos.

Apoyos Financieros, destacan el apoyo a las industrias pequeñas y medianas, y a la industria de bienes de capital, prioridades centrales del plan. A la primera se busca facilitar el acceso a los recursos y hacer disponible una serie de servicios de asistencia técnica, vinculados más estrechamente con el apoyo financiero por medio del PAI que ya mencionamos con anterioridad. Respecto a la industria de bienes de capital, el propósito era ampliar sustancialmente los volúmenes de crédito y mejorar los términos del mismo, con objeto de permitir a las empresas productoras de maquinaria y equipo un financiamiento adecuado de sus necesidades de capital de trabajo y apoyar sus esfuerzos en materia de ventas, tanto internas como externas se busca impulsar por la vía financiera las actividades de investigación aplicada, adaptación y desarrollo de prototipos con el fin de fomentar el desarrollo tecnológico nacional.

En 1978 a 1981 registra el país un extraordinario crecimiento del Producto Interno Bruto, al igual que la inversión fija bruta y el empleo. El pasado gobierno adoptó, una política de fomento al ahorro introduciendo nuevos y más flexibles instrumentos de captación, que junto con el clima de confianza que prevaleció, permitió una recuperación de la captación, sin embargo durante 1982 la tasa de inflación rebasa a las tasas de interés del ahorro. Estacionado al clima de incertidumbre que prevaleció a lo largo del año incidió en una caída de la captación desde principios de 1982 de manera que las posibilidades de financiamiento de la banca privada y mixta disminuyeron fuertemente. Ante ello, las empresas tuvieron que recurrir en mayor proporción a otras fuentes de financiamiento; el endeudamiento externo y la reinversión de utilidades. En 1982, México se encuentra ante una gran crisis que han obligado al Gobierno a aplicar las siguientes medidas: la estatización del sistema bancario mexicano y establecimiento del control generalizado de cambios.

h).- Diario Oficial del 14 de Septiembre de 1982, da a conocer el reglamento aplicable a la nueva estructura cambiaria del país.

El reglamento indica que a partir del 15 de Septiembre de 1982 serán aplicables en la República Mexicana dos tipos de cambio, el preferencial y el ordinario.

Capítulo I. El cambio preferencial se aplica, a la venta de moneda extranjera para liquidar importaciones de alimentos, de consumo popular y otros bienes básicos; bienes intermedios o de capital para bienes básicos, bienes de capital e intermedios, para el funcionamiento de la planta industrial; equipos y bienes de capital e intermedios que se requiera para la expansión industrial. Es aplicable al pago de los compromisos a cargo de empresas y a favor de las llamadas arrendadoras financieras. Se aplica para calcular el equivalente en moneda nacional de los pagos correspondientes a créditos a favor de instituciones de crédito mexicanas y a cargo de empresas que deban ser cubiertas en la República, así como para adquirir divisas para pagar compromisos a favor de entidades financieras del extranjero.

El tipo de cambio ordinario, para el pago de regalías y compromisos con el exterior de empresas extranjeras o con participación extranjera que operan en la República Mexicana además de las contenidas en el tipo preferencial. Para liquidar las deudas entre empresas y particulares documentadas en moneda extranjera. depósitos bancarios denominados en moneda extranjera.

Capítulo II IMPORTACIONES, todas las ventas de divisas para importaciones autorizadas regirán al tipo de cambio preferencial. Si el bien es necesario para el funcionamiento de la planta industrial y cuando la producción nacional no sea suficiente podrán ser autorizadas para su importación "sin venta de divisas". No se autorizará la importación de maquinaria y equipo o su arrendamiento en el extranjero, destinados a la construcción de obras si no se justifica previamente la necesidad de hacerlo por no disponer de equipo similar en el país.

Capítulo III EXPORTACIONES, se podrán adquirir divisas por gastos asociados a la exportación, quedando incluido además un paquete para gastos en el exterior por licitaciones, comisiones, honorarios por servicios y otros similares.

Capítulo IV COMPENSACION DE DIVISAS, se abre la posibilidad de abrir cuentas especiales en monedas diferentes al peso mexicano para ser utilizadas en operaciones de importación ya sea temporal o definitiva cuando una empresa genera divisas por exportación superiores a las divisas que egresa la misma. Los mecanismos de compensación serán establecidos por el Banco de México.

Capítulo V PAGO DE COMPROMISOS FINANCIEROS CON EL EXTERIOR, se venderán divisas de tipo preferencial para hacer pago de obligaciones a favor de instituciones financieras del exterior, se aplicará prioritariamente al pago de intereses. Los sectores privado y social deberán cubrir lo siguiente: el crédito haya sido concedido antes del 1° de Septiembre de 1962, inscribirse y obtener constancia de registro en la Dirección de Deuda Pública de la S. H. O. P.

Capítulo VI OTROS PAGOS AL EXTERIOR, para el pago de obligaciones en el exterior con instituciones no financieras, se requiere inscribirse en los registros que instrumenten las Secretarías de Estado, atendiendo a las características de operación.

Capítulo VIII FRANJAS FRONTERIZAS Y ZONAS LIBRES, las importaciones a éstas quedan sujetas a permiso previo de importación y sólo se podrán importar (con el tipo preferencial) aquellos productos básicos de consumo popular que no sean abastecidos desde el interior del país.

Capítulo IX EMPRESAS MAQUILADORAS, las registradas en SEPAFIN -

abrirán una cuenta especial en moneda extranjera en alguna institución de crédito del país para que todos sus ingresos de divisas se depositen en dicha cuenta contra la que girarán el pago de sus obligaciones en moneda nacional al tipo de cambio ordinario. El saldo trimestral de dichas empresas no podrá ser menor a los requerimientos semanales de operación.

Capítulo X SALIDAS AL EXTRANJERO, los residentes en el país que por motivos de negocios o trabajo deseen viajar al extranjero tendrán derecho a salir con una cantidad que no exceda de 3 000 dólares de los E.U.A. por año calendario.

- i).- El 17 de Agosto de 1982 fué puesto un programa adicional de financiamiento a pequeñas y medianas empresas. PROGRAMA ESPECIAL PARA APOYO FINANCIERO A LAS EMPRESAS CON PROBLEMAS DE LIQUIDEZ, el Gobierno Federal destinó 50 mil millones de pesos para instrumentar dicho programa y así estimular el desarrollo productivo de la planta industrial.

Estos recursos se distribuirán a través de los siguientes fideicomisos de fomento económico:

Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. (FOGAIN) \$ 25 000 millones.

Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) \$ 7 000 millones.

Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribución y Consumo de Productos Básicos (FOPROBA) \$ 8 000 millones.

Fondo de Garantía y Fomento para Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA) y Fondo Especial de Financiamientos Agropecuarios (FEFA) \$ 10 000 millones.

Este programa tiene como objetivos básicos el apoyar a empresas con problemas de liquidez o capacidad de pago, impulsar el empleo, y la producción industrial. Es un programa temporal del 27 de Septiembre y tendrá vigencia hasta el 31 de Diciembre de 1982. -- FOGAIN abrirá su apoyo a cualquier industria de transformación, siempre y cuando sea empresa pequeña o mediana, independientemente de la fecha de su constitución y de la actividad industrial que realice. Modificó algunas de sus reglas de operación para

ofrecer un apoyo financiero acorde a las necesidades del sector - al que atiende. Incrementó el monto máximo de financiamiento que puede proporcionarse a una sola empresa, aumentó el límite máximo de créditos combinados que el fondo puede otorgar a una sola empresa. modificó el criterio para clasificar a una empresa como - pequeña o mediana, para beneficiar a un buen número de empresas - que antes se consideraban medianas al tener derecho a una menor - tasa de interés.

- j).- PROGRAMA PARA LA DEFENSA DE LA PLANTA PRODUCTIVA Y EL EMPLEO. - propone acciones de apoyo integral, a fin de fortalecer la demanda, Propone también medidas cambiarias, de respaldo financiero, - de estímulo fiscal y de asistencia técnica y administrativa, aun das a las medidas para mejorar la capacitación y aumentar la pro- ductividad. Contiene medidas orientadas a reducir la tendencia de desocupación y evitar el deterioro del nivel de operación de la - planta productiva, particularmente la del sector industrial. Para apoyar a éste programa se han creado una serie de programas tales como el de Reestructuración y Financiera y el de Apoyo al Capital de trabajo.

PROGRAMA DE REESTRUCTURACION FINANCIERA, pretende que por medio - de la reestructuración financiera de las empresas, mantenerlas en operación descongelando importantes recursos del Sistema Bancario Mexicano y reduciendo los costos financieros de las industrias, - además de otorgar plazos significativos para el pago de la deuda bancaria. Su propósito es apoyar a las empresas industriales en su liquidez reestructurándoles sus pasivos bancarios, lo anterior - implica la reprogramación de sus vencimientos en base a la genera- ción de los recursos. Adicionalmente se auxilia al Sistema Banca- rio al recibir recursos frescos de cartera que en estos momentos - se considera congelada. Este apoyo se otorgará a empresas indus- triales cuyo capital contable se encuentre entre los \$ 90 y 150 - millones de pesos.

PROGRAMA DE APOYO AL CAPITAL DE TRABAJO, pretende por la vía del - financiamiento directo, dotar de recursos a las empresas industria- les proveedoras de las Empresas Paraestatales y Organismos Descen- tralizados que les permitan continuar con sus operaciones norma- les.

Su función es proporcionar a las acreditadas liquidez inmediata - para la adquisición de materias primas y materiales, así como el-

pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación que -
les ayude a continuar o intensificar el ritmo de sus operaciones -
por medio de un financiamiento a corto plazo con fuente específica
de pago. Los créditos a otorgar pueden adoptar las siguientes -
modalidades: Préstamos con Colateral, Préstamos Prendarios, Crédi -
tos de Habilidadación o Avío y Líneas de Crédito y se concederán -
esencialmente a las empresas industriales, proveedoras de Empre -
sas Paraestatales y de Organismos Descentralizados, cuyo capital -
contable no exceda de los \$ 150 millones de pesos. Los plazos de -
los créditos estarán en función del tipo de operación de que se -
trate.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

LIC. MIGUEL DE LA MADRID HURTADO
PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Miércoles 10. de Junio
de 1983.

INTRODUCCION

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 es resultado de la voluntad política del Estado y producto de un gran esfuerzo de participación social; es el instrumento que permite dar coherencia a las acciones del sector público, - crear el marco para inducir y concertar la acción de los sectores social y - privado, y coordinar las de los tres órdenes de Gobierno, conjuntando así el esfuerzo de la sociedad, para recuperar las bases del desarrollo nacional y - construir una etapa diferente y mejor de nuestra historia.

La planeación constituye un medio para avanzar en la democratización del - país. En épocas de crisis, se requiere, con mayor razón y urgencia, la con - junción de los esfuerzos y la solidaridad social para introducir orden en - las acciones, generar confianza y racionalizar el uso de recursos escasos, - como punto de partida de cualquier estrategia de desarrollo.

El Plan contiene la estrategia para enfrentar el período más severo de la - crisis, manteniendo la unidad e identidad nacionales y simultáneamente ini - ciar los cambios profundos que demanda la sociedad. Las metas específicas, - como prevé la Ley de Planeación, se precisarán en los programas sectoriales - de mediano plazo y serán establecidas y revisadas anualmente, a través de - los programas operativos correspondientes. En una época como ésta, es necesá - rio asegurar la orientación adecuada al esfuerzo colectivo y contar con la - flexibilidad requerida. De nuestros actos, conducta y capacidad para manejar la situación con solidaridad y nacionalismo, depende el futuro.

EL PROPOSITO NACIONAL.

Mantener y reforzar la independencia de la Nación, para la construcción de - una sociedad que bajo los principios del Estado de Derecho, garantice liber - tades individuales y colectivas en un sistema integral de democracia y en - condiciones de justicia social.

OBJETIVOS DEL DESARROLLO.

De este gran propósito nacional se derivan, relacionados entre sí, cuatro - objetivos fundamentales que el Plan se propone alcanzar entre 1983 y 1988.

- 1.- Conservar y fortalecer las instituciones democráticas: mediante - la unidad solidaria de los mexicanos, para mantenerse como Nación - libre e independiente. Con acciones ágiles, oportunas y eficien - tes, para combatir los problemas de corto plazo, y revertir el -

agravamiento de la situación actual con plena conciencia de la realidad nacional e internacional y disposición para el cambio.

- 2.- Vencer la crisis: enfrentar las condiciones actuales para abatir las causas de la inflación, defender el empleo, proteger el consumo básico de las mayorías y la planta productiva, superar los problemas financieros y la inestabilidad cambiaria, dentro de una concepción integral del desarrollo que propicie las condiciones materiales y sociales para iniciar una recuperación diferente.
- 3.- Recuperar la capacidad de crecimiento: a través de la utilización racional de los recursos disponibles, la atención equilibrada de los diversos sectores productivos y regiones del país, apoyados en una clara política de descentralización de la vida nacional, para lograr una eficiente articulación de los procesos de producción, distribución y consumo, fortaleciendo el mercado interno y emprendiendo un esfuerzo decidido para dinamizar y diversificar el intercambio con el exterior y sustituir eficientemente las importaciones.
- 4.- Iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales: con el apoyo y participación de los diversos grupos sociales y con la planeación democrática, orientar los esfuerzos nacionales de acuerdo a la democratización integral de la vida nacional y la renovación moral para acceder a una sociedad igualitaria, libre y democrática. ;

ESTRATEGIA ECONOMICA Y SOCIAL.

La estrategia económica y social propuesta en el Plan se centra en torno a dos líneas fundamentales de acción, estrechamente relacionadas entre sí: una de reordenación económica y otra de cambio estructural.

LA PRIMERA LINEA DE ESTRATEGIA: la reordenación económica

En la perspectiva del Plan, los puntos fundamentales del Programa Inmediato de Reordenación, se actualizan y proyectan en función a los propósitos fundamentales que lo animan:

- Abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria.
- Proteger el empleo, la planta productiva y el consumo básico.
- Recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes.

LA SEGUNDA LINEA DE ESTRATEGIA:
el cambio estructural

La estrategia del cambio estructural involucra todo un proceso que necesariamente toma tiempo en materializarse. Se trata de reorientar y reordenar para reestablecer equilibrios fundamentales que han sido afectados por el rápido proceso de industrialización y urbanización, o bien crear equilibrios que no han podido actualizarse por retrasos no superados, por la desigualdad social, la ineficiencia del aparato productivo, la falta de ahorro interno y la brecha de nuestras transacciones en el exterior.

Se basa en seis orientaciones generales que guiarán las acciones globales, sectoriales y regionales del Plan, las cuales a grandes rasgos se sintetizan a continuación:

1.- Enfatizar los aspectos sociales y redistributivos del crecimiento, avanzando en tres líneas de acción.

- Ampliar la atención de las necesidades básicas.
- Elevar la generación de empleos asociada al crecimiento del producto.
- Promover en forma directa una mejor distribución personal del ingreso.

2.- Reorientar y modernizar el aparato productivo y distributivo para lograr.

Un sector industrial integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera.

La reorientación industrial se sintetiza en cinco puntos:

- Aumentar la oferta de bienes y servicios básicos.
- Incrementar el grado de integración a través del desarrollo selectivo de la industria de bienes de capital.
- Vincular la oferta industrial con el exterior, impulsando la sustitución eficiente de importaciones diversificadas.
- Adaptar y desarrollar tecnologías y ampliar la capacitación para impulsar la producción y productividad.
- Aprovechar eficientemente la participación directa del Estado en áreas estratégicas y prioritarias para reorientar y fortalecer la industria nacional.

Un sector agropecuario que mejora los niveles de vida y participación social en el medio rural y asegure los alimentos básicos de la población. La estrategia, enmarcada en el contexto más amplio del desarrollo rural integral contempla cuatro orientaciones generales:

- Otorgar seguridad jurídica a las diversas formas de tenencia de la tierra, incidiendo tanto en la continuación del reparto agrario, como en la regulación de la tenencia e impulsar la organización de los productores.
- Mejorar los términos de intercambio del sector agropecuario con el resto de la economía y elevar el nivel de vida de la población rural.
- Aprovechar plenamente el potencial productivo de los suelos, elevar la productividad de la tierra, reorganizar los apoyos a la producción y - garantizar la soberanía alimentaria de nuestro país.
- Articular eficientemente las actividades agrícolas, pecuarias y forestales entre sí y con el sector industrial y comercial.

Un sector de servicios más moderno y funcional a las necesidades de la producción y el consumo. La estrategia contempla:

Integrar un sistema nacional de transportes y de comunicaciones, moderno y eficaz, en apoyo al desarrollo general del país.

Promover un sistema nacional de abasto para reducir el intermediarismo excesivo entre producción y consumo.

3.- Descentralizar en el territorio las actividades productivas y el bienestar social. Ello se apoyará en tres orientaciones generales:

- Modificar la inercia de crecimiento de la ciudad de México.
- Promover la plena incorporación de las distintas regiones al desarrollo nacional.
- Movilizar y atender en el marco de fortalecimiento del Pacto Federal y del municipio libre, la participación de la comunidad en el desarrollo regional.

4.- Adecuar las modalidades de financiamiento a las prioridades del desarrollo, la cual considera:

- Aumento del ahorro interno.
- Racionalizar la asignación del ahorro.
- Reorientar las relaciones financieras con el exterior.

5.- Preservar, movilizar y proyectar el potencial del desarrollo nacional. La estrategia identifica cuatro áreas que requieren atención especial:

- Acrecentar el potencial de los recursos humanos.
 - Integrar la ciencia y la tecnología en las tareas del desarrollo nacional.
 - Preservar el medio ambiente y fortalecer el potencial del desarrollo de los recursos naturales.
 - Fortalecer la cultura nacional.
- 6.- Fortalecer la rectoría del Estado, impulsar al sector social y - estimular el sector privado.

Para superar los retos nacionales, se requiere un Estado democráticamente fuerte, con capacidad de dirección y con posibilidad de generar procesos de participación social que refuerzan a la propia sociedad. Se necesita un sector social que vaya organizando - las actividades informales de la economía, y fortalezca sus entidades productivas sobre bases duraderas de equidad y eficiencia, - así como de un sector privado con imaginación creadora y disposición para responder con eficacia a las exigencias que plantea la - realidad nacional actual.

LA POLITICA ECONOMICA GENERAL.

En materia de empresa pública, se señala como objetivos fundamentales: fortalecer el carácter mixto de la economía; participar en la oferta de bienes y servicios socialmente necesarios; apoyar la integración del aparato productivo; reestructurar y modernizar la empresa pública; regular los efectos negativos producidos por la desigualdad en el ingreso; apoyar la descentralización de las actividades de producción y distribución de las empresas públicas; contribuir al sano financiamiento del desarrollo; y adoptar mecanismos y políticas que garanticen el cumplimiento de los objetivos y la moralidad de la administración de la empresa pública.

En materia de financiamiento del desarrollo, se buscará alcanzar en condiciones de estabilidad y permanencia, la máxima creación posible de empleos, - sin excesiva creación monetaria y con un menor acceso al crédito externo. - Para ello se requiere: recobrar y fortalecer la capacidad de ahorro interno, público privado; asegurar la canalización eficiente de los recursos financieros a las prioridades sectoriales y regionales del desarrollo; y reorientar las relaciones financieras con el exterior. Todo lo anterior permitirá el abatimiento de la inflación y la reactivación de la inversión pública y privada con una estructura adecuada y sobre bases financieras sanas.

En materia de capacitación y productividad, la política correspondiente persigue conjuntamente una utilización eficiente de los recursos y un aumento en los niveles de bienestar y movilidad social. Para ello se requiere: lograr un mejor equilibrio entre la oferta y la demanda de personal calificado, mediante una mayor disponibilidad y racionalidad de las oportunidades de capacitación y adiestramiento; elevar y orientar selectivamente la productividad, de acuerdo con las condiciones de las distintas zonas, regiones o empresas, y lograr un reparto más equitativo de los incrementos de productividad entre precios, ganancias y salarios, entre sectores, entre tamaños de empresas y entre regiones.

LA POLITICA SOCIAL.

La política social dará especial atención a los siguientes objetivos:

- 1.- Elevar la generación de empleos así como proteger y mejorar gradualmente el poder adquisitivo del salario. Se actuará de acuerdo con los siguientes lineamientos: consolidar en el corto plazo los programas de protección a la planta productiva y el empleo; fortalecer el servicio nacional de empleo; ampliar y simplificar el acceso a los apoyos que el Estado concede a las actividades económicas; otorgar estímulos específicos a la pequeña y mediana empresa; apoyar la organización de unidades sociales de producción, distribución o de crédito; fomentar en particular la organización de cooperativas y de uniones de crédito en el sector social; promover la participación de los productores, en la comercialización y distribución de bienes de consumo masivo; ampliar y consolidar acciones de protección al salario; modernizar el conjunto de normas que regulan las condiciones de trabajo y promover que la negociación colectiva amplíe su cobertura de trabajadores.
- 2.- Combatir el rezago social y la pobreza avanzando en particular en la satisfacción directa de las necesidades básicas de la población.

Las medidas tendientes a combatir el rezago social y la pobreza, darán prioridad a mejorar la situación de los campesinos más pobres, y de los grupos urbanos desprotegidos se fortalecerán las condiciones de organización social para aprovechar plenamente los recursos existentes en las zonas rezagadas y lograr que los productores rurales tengan un mayor grado de control sobre sus procesos de producción y comercialización.

.....

POLITICAS SECTORIALES.

El objetivo fundamental de la estrategia es el mejoramiento de los niveles de bienestar de la población rural, con base en su participación organizada y la plena utilización de los recursos naturales y financieros, con criterios sociales de eficiencia productiva, permanencia y equidad, fortaleciendo su integración con el resto de la Nación.

De este objetivo se desprenden como propósitos específicos: fomentar la participación e incorporación de la población rural al desarrollo nacional a través del fortalecimiento de su organización; mejorar los niveles de alimentación, vivienda, salud, educación y en general de vida de la población rural, dando preferencia a los más desprotegidos; aumentar la generación de empleos permanentes y mejorar la distribución de ingreso; ampliar y fortalecer la producción de alimentos básicos para el consumo popular, prioritariamente en las zonas de temporal; propiciar el establecimiento de términos de intercambio más justos entre el sector agropecuario y los sectores industrial y de servicios; articular eficientemente las actividades agrícolas, pecuarias y forestales entre sí y con el sector industrial, a través de la agroindustria, y con las actividades comerciales y de servicios; aprovechar racionalmente el potencial de desarrollo del medio rural; y mejorar la balanza comercial sustituyendo importaciones y promoviendo las exportaciones de los productos agropecuarios, forestales, pesqueros, agroindustriales y artesanales.

LA POLITICA REGIONAL.

Las acciones que se señalan para el logro de este objetivo son: mayor vinculación de las economías rurales y urbanas; organización de sistemas de planeación democrática en cada una de las entidades federativas; elaboración en cada entidad federativa de planes estatales, que consideren sus características particulares y fijen una estrategia de desarrollo específica; dar más vigor al municipio, pugnando por su autonomía, fortaleciendo su economía y adecuando, conforme su potencia, los vínculos más efectivos con los gobiernos estatal y federal; establecimiento de Convenios Unicos de Desarrollo, basados en las orientaciones políticas fundamentales del Gobierno actual, que dan respuesta a las necesidades prioritarias de las entidades federativas; equilibrar la asignación regional del gasto y programar su impacto, promoviendo la actividad económica en todas las entidades federativas; equilibrar la asignación regional del gasto y programar su impacto, promoviendo la actividad económica en todas las entidades federativas; y, participación social en los programas de desarrollo regional, que deberá fundarse en el concurso amplio y democrático de toda la población.

Se propone, posteriormente, una estrategia de redespliegue territorial de las actividades económicas que, por un lado, persigue apoyar en forma prioritaria regiones ubicadas entre la capital de la República y las costas que son ya alternativas viables para la descentralización del crecimiento potencial de la ciudad de México y, por el otro, racionalizar y controlar su crecimiento actual.

La estrategia de redespliegue territorial de la economía plantea cuatro líneas de acción:

- Intensificar la desconcentración del crecimiento industrial, abriendo alternativas viables de localización.
- Frenar las migraciones hacia la metrópoli fortaleciendo las condiciones de desarrollo rural en las zonas de expulsión.
- Consolidar sistemas urbanos y de intercambio a escala regional, relativamente independientes de la ciudad de México en el Occidente del país y en el Golfo de México.
- Restringir en forma más estricta la localización de actividades manufactureras y terciarias en la ciudad de México y racionalizar su expansión física.

PARTICIPACION DE LA SOCIEDAD EN LA EJECUCION DEL PLAN.

Una sociedad más justa o igualitaria requiere de nuevas formas de participación y de cooperación del sector social. El Plan Nacional de Desarrollo proporciona elementos para su desenvolvimiento.

La participación del movimiento obrero organizado permitirá seguir acrecentando el nivel de vida de los trabajadores a través de los programas y acciones especiales para aumentar el consumo de bienes básicos y la satisfacción de las necesidades esenciales.

Será necesario que el sector empresarial modernice y actualice sus organizaciones; profundice en el análisis de cada rama industrial de los procesos de comercialización, los niveles de productividad y eficiencia, las estructuras de costos, la competitividad internacional; y precise su opinión sobre los aspectos tributarios y arancelarios en las decisiones de inversión, entre otros temas relevantes sobre su participación en el desarrollo.

Los grupos indígenas tendrán una mayor participación en la planeación estatal y municipal; los organismos respectivos estarán obligados a consultar con las organizaciones indígenas las modalidades y lugares de ejecución de los programas y acciones que en general beneficien o afecten sus condiciones productivas y culturales.

La comunidad en general podrá contribuir en el corto plazo a la superación de la crisis, comprometiendo sus esfuerzos y solidaridad para defender el empleo y la planta productiva del país; combatir la inflación y enfrentar los embates generados por la inestabilidad económica mundial.

Los jóvenes que entran al mercado de trabajo, en condiciones difíciles para el país, recibirán nuevas oportunidades para encauzar su dinamismo y sus inquietudes en actividades concretas que beneficien a la comunidad.

CAPITULO QUINTO

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

5.1. SITUACION O PROBLEMÁTICA.

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

5.1. SITUACION O PROBLEMÁTICA.

Es evidente que nuestro país atraviesa por una gran crisis económica y que el Gobierno tiene una gran confianza en los empresarios mexicanos para que colaboren con él, para salir de tal crisis.

Sin embargo, encontramos que existen grandes problemas en los tres Sectores - Económicos en los que finca su confianza el Gobierno Mexicano, así encontramos que:

En el sector primario, vemos que existen predios que muestran insuficiencia - para incrementar la producción y servir de base al bienestar de sus propietarios y de la sociedad misma. Los pequeños propietarios, para poder hacer uso de mayor inversión, más mano de obra, empleo de maquinaria, uso intensivo de fertilizantes, insecticidas, semillas mejoradas, o incrementar su producción - necesitan asociarse con otro ó mas pequeños propietarios y actuar como predio mayor. Pero ¿Quién puede asumir la Dirección de esas empresas?, cabe preguntarnos, ¿Estarían capacitados para asumirla ellos ó bien encomendarían la - Administración y Dirección a otras personas?.

Por otra parte, ya mostramos el papel tan importante que juega el país, la - industria manufacturera y en especial las pequeñas y medianas industrias, al estar realizando nuestro estudio nos encontramos con un dato muy significativo, el cual nos dice que anualmente se crean 2 000 nuevas industrias y el número de industrias que cierran anualmente son 1 000. Esto nos puso a reflexio - nar y nos planteó la siguiente disyuntiva. ¿Será esto un claro indicio de que nuestros pequeños empresarios no estén debidamente capacitados para operar - sus negocios en forma eficiente y productiva?. o bien, ¿Será indicio que los - profesionistas que producen nuestros centros educativos no estén debidamente - capacitados para dirigir estas pequeñas unidades productivas?. Pero lo anterior no parece tan descabellado si tomamos en cuenta que nuestro país cuenta - con una población sin instrucción primaria de un 11.9%, una población con úni - camente algún grado de instrucción primaria del 52.4% y una población con ni - instrucción post-primaria de un 23.6%. (Estos son datos preliminares de 1980, Fuente S.P.P., Consejo Nacional de Población en México).

Por otra parte, el Gobierno ha creado una serie de organismos para apoyar a - este tipo de empresas en forma crediticia y técnica, ante todos estos hechos, nos propusimos elaborar nuestro estudio a las pequeñas y medianas empresas y - determinar el grado de aplicación de Administración y determinar su eficien - cia.

5.2 HIPOTESIS.

"Los pequeños y medianos empresarios desconocen la importancia y las técnicas utilizadas en la aplicación de una Administración Científica en sus negocios- y por lo tanto hace que éstos se encuentren en desventaja administrativa".

5.3 OBJETIVOS.

5.3.1 OBJETIVO GENERAL. "Dar a conocer las técnicas a través de la investigación documental directa y demostrativa en la aplicación de la Administración Científica dentro de la pequeña y mediana empresa".

5.3.2 OBJETIVO ESPECIFICO. "Mostrar a los pequeños y medianos empresarios - las desventajas competitivas y administrativas con que cuentan actualmente y proponer algunas formas para corregirlas y hacer sus empresas más productivas y eficientes".

5.4 TIPO DE INVESTIGACION. El tipo de investigación que se utilizará será - el de un estudio cualitativo, pero respetando el enfoque cuantitativo, el - cual nos mostrará el número de encuestas a realizar mediante la fórmula de - universos no conocidos. La finalidad de nuestro estudio consistirá en revisar y evaluar un factor importantísimo de la empresa, como es la Dirección.

Pretendemos determinar con las respuestas obtenidas de los entrevistados, los métodos utilizados por los pequeños y medianos empresarios para integrar su - estilo de Administrar sus negocios, y que lo anterior nos permita determinar - el grado de eficiencia y productividad en que se encuentra la Administración - de sus negocios.

Entendiendo por productividad, el medio más eficaz para que con un menor es - fuerzo se obtengan resultados iguales o mejores, poniendo en juego todos los - recursos de que dispongan, a saber, humanos, económicos, científicos, técni - cos y mecánicos, esto implica mejor uso de capital, invertirlo en actividades que sean más necesarias.

Ahora bien, no pretendemos ser muy ambiciosos y por lo tanto no evaluaremos a todas las empresas pequeñas y medianas del D. F., ni zonas periféricas, del - mismo, ni mucho menos a las empresas que se encuentran en el interior del - país, porque esto implicaría una inversión muy grande tanto en costo como en - tiempo, elementos de los cuales no disponemos, sino más bien este tipo de in - vestigación les correspondería realizarlos a instituciones tales como NAFIN - SA, COPARMEX, CANACINTRA, CONCAMIN y tal vez a la UNAM, porque cuentan con -

todos los medios necesarios para realizarla. Nosotros nos avocamos a tomar una muestra representativa del universo de que serán las empresas pequeñas y medianas situadas en el Distrito Federal y áreas periféricas del mismo. Por lo tanto en nuestro estudio vamos a generalizar datos y no a concretizar porque la información obtenida sería muy variada de un lugar a otro, nuestra intención en esencia es plantear la problemática existente en la pequeña y mediana empresa.

5.4.1 METODO A UTILIZAR.

Haremos uso del método de encuestas, porque nos proporcionará una mayor gama de información, y nos permitirá sacar a relucir información que de otro modo nos sería imposible conocer, efectuaremos entrevistas personales con el fin de obtener información de primera mano, y que tengamos la certeza de que ésta es veraz y confiable, al mismo tiempo que nos permitirá formular las preguntas y en caso de no ser entendidas, las explicaremos, además, nos permitirá complementar la información con observaciones personales.

Las entrevistas personales, las efectuaremos con los objetivos y muestras representativas para el siguiente segmento:

SEGMENTO ESPECIFICO.

FUNCIONARIOS A NIVEL EJECUTIVO, DIRECTORES, SUBDIRECTORES, GERENTES Y DUEÑOS. (Ver características en el tema Muestras).

OBJETIVOS GENERALES.

- + GRADO DE CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACION CIENTIFICA.
- + MANERA COMO INTEGRAN SU ESTILO DE ADMINISTRACION DENTRO DE SUS EMPRESAS.
- + GRADO DE APLICACION DE ADMINISTRACION CIENTIFICA.

INFORMACION A OBTENER.

- + EVALUACION DEL CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACION CIENTIFICA, A TRAVES DEL CONOCIMIENTO SOBRE EL PROCESO ADMINISTRATIVO, A SABER, OBJETIVOS, PLANES Y PROGRAMAS, JERARQUIAS, FUNCIONES, DELEGACION DE AUTORIDAD, SUPERVISION, ESTABLECIMIENTO DE NORMAS Y TECNICAS DE CONTROL.
- + ACTITUD HACIA UN CAMBIO, CONCRETAMENTE LA ACEPTACION DE UNA ADMINISTRACION CIENTIFICA A SUS NEGOCIOS.

- + CONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES QUE REALIZA EL LICENCIADO EN ADMINISTRACION.
- + CONOCIMIENTO Y UTILIZACION DE LOS FONDOS DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y -
MEDIANA EMPRESA.
- + ESPECIALMENTE: DETERMINAR LA EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE ESTAS EMPRESAS EN LA UTILIZACION DE ADMINISTRACION.

Nos valdremos de un cuestionario, que estará estructurado con preguntas a base del proceso administrativo (Planificación, Organización, Dirección y Control) y tendrán como fin alcanzar el objetivo de información, buscaremos que el cuestionario sea corto y objetivo.

Utilizaremos la técnica de preguntas abiertas, buscamos la sencillez y claridad en la redacción de las preguntas, lo cual le daría un carácter de universalidad a fin de que cualquier persona lo pueda aplicar, además, el cuestionario contendrá algunos datos de control, tales como, nombre de la empresa, Giro, Domicilio, Rango Aproximado de capital, Número de Empleados, Rango aproximado de Ventas y datos del entrevistado para asegurarnos de la validez que tendrá la información obtenida.

Los filtros que utilizaremos serán varias las preguntas (1 y 2) que nos servirán para encontrar a la persona que nos pueda dar información de primera mano y que tenga cierta estabilidad en el puesto y para que la entrevista pueda tener validez. (*)

(*) Para aclarar dicho punto ver hoja adjunta.

PREGUNTAS FILTRO

1.- ¿Qué Función desarrolla Ud. actualmente en este Negocio?

- a).- Dueño
- b).- Director
- c).- Subdirector
- d).- Gerente
- e).- Ninguna de las Anteriores (SUSPENDER)

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo presta Ud. sus servicios en ésta empresa?

- a).- Más de 1 Año
- b).- Más de 6 Meses
- c).- Menos de 6 Meses
- d).- Es de nuevo Ingreso (SUSPENDER)

PREGUNTAS PASE

5.- ¿Tienen Uds. fijados objetivos para su negocio?

- a).- Si ()
- b).- No ()

6.- ¿Tienen Uds. Planes y Programas para su negocio?

- a).- Si ()
- b).- No ()

9.- ¿Llevan Uds. algún tipo de control en las operaciones realizadas en su negocio?

- a).- Si ()
- b).- No ()

11.- ¿Conoce Ud. las características que tienen los clientes de su - -

negocio?

a).- Si ()

b).- No ()

12.- ¿Conoce Ud. Cuáles y donde están situados los competidores de su negocio?

a).- Si ()

b).- No ()

13.- ¿Utilizan Uds. los servicios profesionales en algunas funciones de su negocio?

a).- Si ()

b).- No ()

16.- ¿Ha tomado Ud. Algunos cursos especiales para dirigir en forma eficiente su negocio?

a).- Si ()

b).- No ()

Los cuestionarios los pilotuaremos con el segmento antes mencionado, el cuestionario tendrá la profundidad que nos permitan los entrevistados, esta profundidad la determinaremos al pilotear los cuestionarios, así como también - determinar el mejor ritmo en la entrevista y determinar su carácter de universalidad.

5.4.2 DETERMINACION DE LA MUESTRA.

A).- PROCEDIMIENTO SELECTIVO, para que podamos tomar como validas las entrevistas efectuadas deberán llenar los requisitos cuantitativos y cualitativos - que a continuación mencionamos:

ELEMENTOS CUANTITATIVOS

.....

| <u>ELEMENTOS CUANTITATIVOS</u> | <u>PEQUEÑA</u> | <u>MEDIANA</u> |
|--------------------------------|--------------------|-----------------------------------|
| + Número de Empleados | 50 a 80 | 80 a 500 |
| + Rango de Capital | \$ 50 000 a 7 mil | \$ 7 a 60 millones |
| =+ Rango de Ventas | Hasta \$ 1 500 000 | De 1 500 000 hasta \$ 20 millones |
| ++ Capital en Giro | Máximo \$ 10 000 | |

| <u>CLAVE</u> | <u>CRITERIO</u> |
|--------------|----------------------------|
| + | FOGAIN |
| =+ | LEY SOBRE I. S. R. |
| ++ | BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO |

La muestra representativa será el 100% y para cuestiones de encuesta lo dividiremos de la siguiente manera:

| | |
|-------------------|------------|
| INDUSTRIA | 33% |
| COMERCIO | 33% |
| SERVICIOS | <u>33%</u> |
| MUESTRA T O T A L | 99% |

ELEMENTOS CUALITATIVOS.

PERFIL. DUEÑOS, DIRECTORES, SUBDIRECTORES Y GERENTES.

ZONA GEOGRAFICA. El estudio se efectuará en las principales zonas que concentran el mayor porcentaje de la economía del país, para encuestar a las empresas escogemos cualquier zona del Distrito Federal y Area Metropolitana, no habrá un proceso para seleccionar a las empresas a encuestar, sino que serán escogidas al azar.

CARACTERISTICAS DEL SEGMENTO ESCOGIDO.

Para nuestro estudio, consideraremos algunas características de este segmento dadas por los profesores Ma. Eugenia Sánchez Vázquez (+) y José Antonio Fernández Arena. (++)

EMPRESARIO.

- + Es típico en la pequeña empresa.
- + Es el dueño en la mayoría de los casos.
- + Se dedica el 100% a su negocio, su tiempo no es limitado.
- + Arriesga su tiempo, dinero y conocimientos en el emprendimiento de su negocio.
- ++ Aquel que fija los grandes objetivos, delega la autoridad, aquel que manda, decide, tiene capacidad innovadora, corre los riesgos dependiendo del dueño o accionista.

DIRECTIVOS O EJECUTIVOS.

- + Los dueños en la mediana empresa ya no se llaman empresarios sino accionistas.
- + Accionista, sólo arriesga su dinero, no participa en la Administración del negocio.
- + La Asamblea de accionistas podrá acordar y satisfacer todos los actos y operaciones de la empresa, cambio de objetivos de la empresa.
- + Director General, aplica el proceso Administrativo en las operaciones de la empresa.
- + Su tiempo es limitado.
- + La responsabilidad no recae directamente en ellos.
- + Sólo arriesga su puesto.
- + Pueden hacer sugerencias, pero no tomar las decisiones más importantes.
- + En la mediana empresa hay más ejecutivos que empresarios.

GERENTE GENERAL.

- + Aplica el proceso Administrativo en la empresa.
- + Dependen de él los funcionarios que se necesitan.
- ++ Diseñar y proyectar (nuevos productos, nuevas instalaciones, nuevos métodos y procedimientos).

- ++ Planear, Coordinar y controlar las actividades de las diferentes gerencias.
- ++ Dictar las políticas a seguir a cada una de las gerencias.
- ++ Informar a los directivos si se están cumpliendo las políticas por ellos fijadas.

Las entrevistas las efectuaremos en el sector manufacturero, en el sector comercio y en el sector servicios, a continuación mencionamos las actividades que se realizan y las ubicaremos según el sector que les corresponda, y que nos servirá para clasificarlas.

SECTOR MANUFACTURERO.

- 1.- Productos alimenticios, bebidas y tabaco.*
- 2.- Textiles, prendas de vestir y productos de cuero.
- 3.- Productos de madera, muebles, papel, imprenta y editorial.
- 4.- Productos Químicos de Caucho y material de plástico.
- 5.- Productos minerales no metálicos.
- 6.- Productos metales básicos.
- 7.- Fabricación y reparación de productos metálicos.*

Los anteriores son establecimientos que se dedican a la transformación de materia prima en productos terminados.

SECTOR COMERCIO.

- 1.- Alimentos, bebidas y productos del tabaco.
- 2.- Artículos para el hogar y de uso personal.
- 3.- Materias primas y auxiliares elaboradas y no elaboradas.
- 4.- Maquinaria, implementos, herramientas, equipo y aparatos, así como refacciones y accesorios.
- 5.- Equipo de Transporte, refacciones y accesorios.
- 6.- Artículos y bienes diversos.

Estos establecimientos se dedican a la compra-venta.

SECTOR SERVICIOS.

- 1.- Cinematografía y servicios de esparcimiento.

- 2.- Alquiler de inmuebles.
- 3.- Preparación de alimentos, bebidas y alojamiento temporal.
- 4.- Servicios de crédito, seguros y fianzas.
- 5.- Transporte y comunicaciones profesionales.
- 6.- Instituciones que brindan educación.

Estos establecimientos producen y comercializan bienes intangibles.

5.4.3 DETERMINACION CUANTITATIVA DE LA MUESTRA.

Utilizaremos la fórmula para muestras de universos no conocidos (infinitas).

DONDE:

F O R M U L A:

N= Tamaño de la Muestra

3.84= Factor fijo

$$N = \frac{3.84 p q}{E^2}$$

p= Casos Favorables

q= Casos Desfavorables

E= Error Tolerable

El 100% de la muestra lo dividiremos en tres partes, correspondiéndole el -

33.33% al Sector Manufacturero

33.33% al Sector Comercio

33.33% al Sector Servicios

100% T O T A L D E L A M U E S T R A

CALCULO PARA EL SECTOR MANUFACTURERO.

Considerando que el tamaño de la muestra está en función del "Márgen de Error" que esté dispuesto a tolerar. Nosotros adoptaremos un márgen del 5%, el cual es más o menos, aceptable en la mayoría de las investigaciones. Nuestro nivel de confianza será del 95%.

Por otra parte, los porcentajes, para determinar los casos favorables y casos desfavorables, fueron tomados de el libro "Actividades Económicas en México"- emitido por la Coordinación General de Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, de la S. P. P., del VII Censo Comercial de 1976, Editado 1980, Pág. 261, 325.

.....

Para el Sector Manufacturero tenemos los siguientes datos:

Industrias Familiares 64.6%, Pequeñas 30.6%, Medianas 3.9%, Grandes 0.5%, Gigantos 0.3%, entonces:

$P = 34.5\%$ De Pequeñas y Medianas Industrias.

$q = 65.5\%$ De Industrias Familiares (Menor que pequeñas), Grandes Gigantos.

$E = \pm 5\%$

3.84 Factor Fijo.

Aplicando la Fórmula:

$$N = \frac{3.84 (0.345) (0.655)}{(0.05)^2}$$

Encontramos:

$$N = \frac{0.86724}{0.0025} = 347.09$$

Esta muestra sería a nivel nacional, pero como nosotros vamos a realizar nuestro estudio en el Distrito Federal y aquí se concentran el 24.9% de Establecimientos.

Tenemos que multiplicar la muestra nacional por el porcentaje de Establecimientos ubicados dentro del D. F., para obtener la muestra específica.

$$N_1 = 347.09 \times 0.249$$

$$N_1 = 86.425$$

Este N_1 , representa el 100% de la muestra para el D. F., pero a nosotros sólo nos interesa evaluar el 33.33% de este Sector.

$$N_2 = 86.425 \times 0.3333$$

$$N_2 = 28.80$$

Qué finalmente, es el número de encuestas que tenemos que realizar en este sector.

CALCULO PARA EL SECTOR COMERCIAL.

Encontramos que las inversiones en la actividad comercial son las siguientes:

El 65.3% de todos los establecimientos obtuvieron ingresos de hasta \$ 100 000 M. N.

El 32.4% obtuvieron ingresos que van de \$ 101 000 a \$ 5 000 000 de pesos M.N.

.....

El 2.1% obtuvieron ingresos que van de \$ 5 001 000 a \$ 50 000 000 de pesos - M. N.

Y 0.2% obtuvo ingresos que van de 0 50 001 000 ó más.

Según la Ley del Impuesto Sobre la Renta considera como pequeño comercio aquellos que obtuvieron ingresos de hasta \$ 1 500 000 y como mediano comercio - - aquel que obtuvo ingresos en el año de \$ 1 500 000 hasta \$ 20 000 000 de - - pesos M. N., siguiendo dicho criterio, encontramos que el 65.3% corresponde a empresas pequeñas, el 32.4% está compuesto por empresas pequeñas y medianas, - y grandes empresas, considerando que este porcentaje es pequeño y que no nos afecta en nada en la investigación, lo tomaremos como grandes empresas y el - 0.2% son grandes empresas, los porcentajes de p y q quedarán de la siguiente manera:

$$P = (65.3\%) + (32.4\%) = 97.7\%$$

$$q = (2.1\%) + (0.2\%) = 2.3\%$$

$$E = \pm 5\%$$

3.84 = Factor Fijo.

Aplicando la Fórmula, tenemos que:

$$N = \frac{3.84 (0.977) (0.023)}{(0.05)^2}$$

Encontramos que:

$$N = \frac{0.08628864}{0.0025} = 34.51$$

Pero ese 34.51 sería para encuestar a nivel nacional, pero sólo nos interesa encuestar al Distrito Federal y aquí se concentró el 38.4% de los ingresos.

$$N_1 = 34.51 \times 0.384$$

$$N_1 = 13.25$$

Este N_1 representa el 100% de encuestas a aplicar en el D. F., pero sólo queremos encuestar el 33% de éste sector, entonces tenemos:

$$N_2 = 13.25 \times 0.3333$$

$$N_2 = 4.41$$

Que finalmente, es el número de encuestas que tenemos que aplicar a este sector.

SECTOR SERVICIOS.

Siguiendo el mismo procedimiento que los sectores anteriores, tenemos:

$$P = 96.6\%$$

$$q = 3.4\%$$

$$E = \pm 5\%$$

$$3.84 = \text{Factor Fijo}$$

Aplicando la Fórmula, tenemos:

$$N = \frac{3.84 (0.966) (0.034)}{(0.05)^2}$$

Encontramos que:

$$N = \frac{0.12612096}{0.0025} = 50.45$$

Pero dicho porcentaje sería a nivel nacional, únicamente nos interesa el - -
D. F., aquí se agrupa el 43.8% del total de inversión.

$$N_1 = 50.45 \times 0.438$$

$$N_1 = 22.09$$

Este es el número de encuestas para el D. F., pero sólo nos interesa el 33.33%

$$N_2 = 22.09 \times 0.3333$$

$$N_2 = 7.36$$

Nº de encuestas a este sector.

R E S U M I E N D O.

| | |
|--------------------------------------|--------|
| La Muestra total a utilizar fué 40 | 100% |
| Encuestas al Sector Manufacturero 29 | 33.33% |
| Encuestas al Sector Comercio 4 | 33.33% |
| Encuestas al Sector Servicios 7 | 33.33% |

5.5 METODO DE LA TABULACION.

1.- Seleccionamos aquellos cuestionarios que cumplieron con los elementos de validez, que ya mencionamos con anterioridad.

- 2.- Revisamos los cuestionarios para conocer sus respuestas y poder uni formar criterios y poder agrupar las respuestas en conceptos simila res.
- 3.- La Tabulación se desarrolló en forma manual, ya que la mayor parte de las preguntas fueron abiertas.
- 4.- Decidimos incluir dos columnas, una con números absolutos y otra - con números relativos, para que siempre se tenga presente que nuestra muestra fué pequeña.
- 5.- Obtuvimos un listado con la información que encuadra exclusivamente al estilo y forma en que integran su Administración las empresas - pequeñas y medianas, para la elaboración de la conclusión final.

El investigador debe describir aquello que ocurrió durante la investigación - en forma objetiva, y escueta; es decir, cuidando de no involucrar opiniones - personales. Es estilo de comunicación científica sea impersonal y narrativo.- Generalmente se emplea la tercera persona.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION.

DATOS DE CONTROL.

NOMBRE DE LA EMPRESA _____ GIRO _____
DIRECCION _____ COLONIA _____
Nº DE EMPLEADOS _____ RANGO DE VENTAS _____
PUESTO QUE UD. DESEMPEÑA _____ RANGO DE CAPITAL _____
FECHA _____

Buenos días/tardes. Estamos realizando un estudio respecto a las pequeñas y medianas empresas en general y su opinión nos será de gran ayuda. ¿Sería tan amable de contestarme las siguientes preguntas?. Aquí no hay respuestas correctas ó incorrectas, únicamente solicitamos su opinión del trabajo que Usted realiza.

Marque Ud. con una X el paréntesis de la respuesta que más se acerque a su manera de pensar.

1.- ¿CUAL FUNCION DESARROLLA UD. ACTUALMENTE EN ESTE NEGOCIO?.

- a).- Dueño () (Pasar a la pregunta tres)
- b).- Director ()
- c).- Subdirector ()
- d).- Gerente ()
- e).- Ninguno de los anteriores () (SUSPENDER)

2.- ¿DESDE HACE CUANTO TIEMPO PRESTA UD. SUS SERVICIOS EN ESTA EMPRESA?.

- a). Más de 1 año ()
- b). Más de 6 meses ()
- c). Menos de 6 meses ()
- d). Nuevo ingreso () (SUSPENDER)

3.- ¿PORQUE SE DEDICÓ UD. A ESTE TIPO DE NEGOCIO Y NO A OTRO?.

4.- ¿DIGAME UD. QUE TIPO DE ACTIVIDAD O NEGOCIO ESTA REALMENTE LLEVANDO A CABO SU EMPRESA? _____

5.- ¿TIENEN UDS. FIJADOS OBJETIVOS PARA SU NEGOCIO?.

a). Si ()

b). No ()

(Pasar a la pregunta 6)

5a.- ¿DESCRIBA UD. COMO LE HACEN PARA FIJAR LOS OBJETIVOS DE SU NEGOCIO?.

5b.- ¿CUANDO FIJARON LOS OBJETIVOS?.

5c.- ¿QUIEN FIJO LOS OBJETIVOS?.

5d.- ¿CUALES SON ESOS OBJETIVOS?.

6.- ¿TIENEN UDS. PLANES Y PROGRAMAS PARA SU NEGOCIO?.

a). Si ()

b). No ()

6a.- ¿DESCRIBA UD. COMO LE HACEN PARA REALIZAR LOS PLANES Y PROGRAMAS?.

6b.- ¿CUANDO REALIZARON LOS PLANES Y PROGRAMAS?.

6c.- ¿QUIEN REALIZO LOS PLANES Y PROGRAMAS?.

6d.- ¿CUALES SON ESOS PLANES Y PROGRAMAS? _____

7.- ¿QUE PUESTOS EXISTEN DENTRO DE SU NEGOCIO? _____

7a.- ¿COMO DETERMINARON QUE ESTOS PUESTOS SON LOS NECESARIOS PARA ESTE TIPO-
DE NEGOCIO? _____

7b.- ¿QUIEN DETERMINO ESTOS PUESTOS? _____

7c.- ¿PORQUE ESTOS PUESTOS Y NO OTROS? _____

7d.- ¿CUANDO LOS DETERMINARON? _____

8.- ¿QUE INFORMACION SE EMITE EN SU NEGOCIO Y PARA QUE LA UTILIZA UD.? _____

8b.- ¿COMO REALIZA LA INFORMACION? _____

9.- LLEVAN UDS. ALGUN TIPO DE CONTROL EN LAS OPERACIONES REALIZADAS EN SU -
NEGOCIO?.

a). Si ()

b). No () (Pasar a la pregunta 9d)

9a.- ¿COMO SE LLEVA ESE CONTROL? _____

9b.- ¿QUIEN LLEVA ESE CONTROL? _____

9c.- ¿CUALES SON ESOS CONTROLES? _____

9d.- ¿PORQUE NO LLEVAN CONTROLES? _____

10.- ¿SI TUVIERA UD. OPORTUNIDAD DE VOLVER A FUNDAR UN NEGOCIO, QUE CAMBIOS -
HARIA PARA EMJORAR LA EFECTIVIDAD DE ESTE? _____

10a.- ¿PORQUE? _____

11.- ¿CONOCE UD. LAS CARACTERISTICAS QUE TIENEN LOS CLIENTES DE SU NEGOCIO?.-

a). Si ()

b). No ()

11a.- ¿CUALES SON ESAS CARACTERISTICAS? _____

11b.- ¿CUANDO DETERMINARON ESAS CARACTERISTICAS? _____

11c.- ¿COMO DETERMINARON ESAS CARACTERISTICAS? _____

11d.- ¿PARA QUE LAS DETERMINO? _____

11e.- ¿PORQUE NO LAS CONOCE? _____

12.- ¿CONOCE UD. CUALES Y DONDE ESTAN SITUADOS LOS COMPETIDORES DE SU - - -
NEGOCIO?.

a). Si ()

b). No ()

(Pasar a la pregunta 13b)

13a.- ¿CUALES? _____

13b.- ¿PORQUE? _____

14.- YA NOS DIJO UD. QUE SI HAN SOLICITADO SERVICIOS PROFESIONALES EN SU -
NEGOCIO. ¿PORQUE NO HA SOLICITADO LOS SERVICIOS DE ALGUN LICENCIADO EN-
ADMINISTRACION? _____

15.- ¿EN SU OPINION, QUE FUNCIONES O TAREAS REALIZA UN LICENCIADO EN ADMINIS-
TRACION? _____

16.- ¿HA TOMADO UD. ALGUNOS CURSOS ESPECIALES PARA DIRIGIR EN FORMA EFICIENTE
SU NEGOCIO?.

a). Si ()

b). No () (Pasarse a la pregunta 16c)

16a.- ¿QUE TEMAS SE TRATARON EN ESOS CURSOS? _____

16b.- ¿QUIEN IMPARTIO ESOS CURSOS? _____

16c.- ¿PORQUE? _____

17.- ¿HAN SOLICITADO UDS. FINANCIAMIENTO A ALGUNA INSTITUCION?.

a). Si ()

b). No ()

17a.- ¿A CUAL INSTITUCION? _____

18.- ¿QUE DESVENTAJAS CREE UD. QUE ENFRENTA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA -
PARA QUE LE ACEPTEN UN FINANCIAMIENTO? _____

19.- ¿CONOCE UD. LOS ORGANISMOS DE APOYO QUE HA CREADO EL GOBIERNO FEDERAL -
PARA BENEFICIO DE EMPRESAS COMO LA SUYA?.

a). Si ()

b). No ()

19a.- ¿A CUALES CONOCE? _____

GRACIAS POR SU ATENCION PRESTADA.

**5.7 TABULACION, INTERPRETACION Y ANALISIS
DE LA INFORMACION.**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
 FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN
 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|---------------|-----|---------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 1.- ¿Cuál función desarrolla Ud. actualmente en este negocio? | | | | | La información que se nos proporcionó es confiable; - puesto que estas personas participan en la dirección de los negocios. En las pequeñas Empresas los entrevistados fueron en mayor proporción, dueños y en las medianas fueron - gerentes, lo cual se debe principalmente a que los - pequeños empresarios, los dueños, dirigen sus propios negocios. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Dueño | 12 | 60 | 2 | 10 | |
| b). Director | 3 | 15 | 2 | 10 | |
| c). Subdirector | - | - | 2 | 10 | |
| d). Gerente | 5 | 25 | 14 | 70 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 2.- ¿Que tiempo tiene Ud. de prestar sus servicios - en este negocio? | | | | | Un elemento más para poder considerar la información obtenida como confiable es el hecho de que los <u>entrevistados</u> tengan más de un año de prestar sus <u>servi-</u> <u>cios</u> y cierta experiencia en el puesto y manejo en - la dirección de estos negocios. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Más de un año | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|--------------------|-----|--------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE - FRECUEN | % | |
| 3.- ¿Porqué se dedicaron a este tipo de negocio? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | En la mediana Empresa un elevado porcentaje son em- pleados y desconocen, y un porcentaje pequeño son - dueños y contestaron que por tradición. En las pequeñas Empresas resaltó el concepto de tra- dición con un porcentaje de un cuarto y medio del - total, por otra parte siguiendo el concepto de gusto o vocación y finalmente con medio cuarto el concepto oportunismo. |
| a). Tradición | 7 | 35 | 4 | 20 | |
| Son empleados y no saben | - | - | 16 | 80 | |
| b). Experiencia en trabajo similar | 5 | 25 | - | - | |
| c). Gusto o Vocación | 5 | 25 | - | - | |
| d). Oportunismo | 3 | 15 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 4.- Realmente que actividad o negocio desarrollan? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | En las Empresas medianas no saben realmente cual es su negocio (misión); ya que todas describieron el - trabajo que realizan. En las pequeñas Empresas tres cuartas partes no su- plieron cual es efectivamente su negocio, y medio - cuarto del total, mencionó, que su negocio es servir a la comunidad. |
| a). Describieron su trabajo | 17 | 85 | 20 | 100 | |
| b). Servicio a la comunidad | 3 | 15 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|---------------|-----|---------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 5.- ¿Tienen objetivos para su negocio? | | | | | Ambos tipos de Empresas mencionaron si contar con <u>ob</u> jetivos. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Si | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 5a.- ¿Cómo le hacen para fijarlos? | | | | | La mitad de las medianas Empresas los fijan por reuniones periódicas de ejecutivos y con medio cuarto - cada concepto, Accionistas los fijan, Dirección General, observando el mercado, un base a cantidad y calidad. En las Pequeñas, un cuarto y medio del total el dueño se propone algo, un poco más de un cuarto cada uno, los fijan por reuniones periódicas de socios y observando las necesidades del negocio. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Reuniones periódicas de socios | 6 | 30 | - | - | |
| Reuniones periódicas de ejecutivos | - | - | 12 | 60 | |
| b). El dueño se propone algo | 8 | 40 | - | - | |
| c). Observando las necesidades del negocio | 6 | 30 | - | - | |
| Observando el mercado | - | - | 2 | 10 | |
| d). Dirección General | - | - | 2 | 10 | |
| e). En base a cantidad, calidad y servicio | - | - | 2 | 10 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|-----|------------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| Sb.- ¿Cuándo los fijaron? | | | | | <p>Las Pequeñas Empresas esperan ver resultados de inmediato, puesto que fijan sus objetivos a una velocidad vertiginosa, un cuarto y medio los fijan cada mes, - cerca de un cuarto del total los fijan en forma temporal de acuerdo a las circunstancias, con medio cuarto cada uno, cada tres meses y al iniciarse el negocio y con un porcentaje pequeño, cada seis meses.</p> <p>Las Medianas Empresas fijan sus objetivos a muy corto plazo, cerca de la mitad los fijan cada mes, un cuarto y medio los fija cada seis meses y menos de un cuarto los fija en forma anual. (Ver gráfica 1)</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Se fijan temporalmente, de acuerdo a las circunstancias | 4 | 20 | - | - | |
| Mensualmente | - | - | 9 | 45 | |
| b). Mensualmente | 8 | 40 | - | - | |
| Cada Año | - | - | 4 | 20 | |
| c). Cada tres meses | 3 | 15 | - | - | |
| Cada seis meses | - | - | 7 | 35 | |
| e). Al iniciarse el negocio | 3 | 15 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Sc.- ¿Quién los fija? | | | | | <p>Dos cuartos y medio del total de las Pequeñas Empresas expresaron que el dueño realiza los objetivos, - un poco más de un cuarto lo realizan los accionistas - y un pequeño porcentaje, lo realiza el Gerente.</p> <p>En las Medianas Empresas un poco más de tres cuartos del total lo realizan los accionistas, y cerca del medio cuarto cada uno, Director General, Jefe y Subalternos.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Dueño | 13 | 65 | - | - | |
| Accionistas | - | - | 16 | 80 | |
| b). Accionistas | 5 | 25 | - | - | |
| Director General | - | - | 2 | 10 | |
| c). Gerente | 2 | 10 | - | - | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|--------------------|-----|--------------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE + FRECUEN | % | |
| Jefe y Subalternos | - | - | 2 | 10 | <p>En la Pequeña Empresa, cerca de la mitad tiene como objetivo, incrementar sus ventas y obtener utilidades, un cuarto del total mencionó que varían sus objetivos y que son los requeridos en el momento, con medio cuarto cada uno, se encuentran dos conceptos uno obtener mayores utilidades, dar buen servicio, y obtener prestigio comercial, y otro, engrandecer el negocio. En la Mediana Empresa, dos cuartos y medio del total tiene como objetivo incrementar ingresos y obtener mayor utilidad, cerca de un cuarto desea optimizar cantidad y calidad. (Ver anexo 2)</p> |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Sd. ¿Cuáles son sus objetivos? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Los requeridos en el momento | 5 | 25 | - | - | |
| Optima cantidad, calidad | - | - | 7 | 35 | |
| b). Incrementar ventas y obtener utilidades | 9 | 45 | - | - | |
| Incrementar ingresos y mayor utilidad | - | - | 13 | 65 | |
| c). Mayores utilidades, buen servicio y prestigio comercial | 3 | 15 | - | - | |
| d). Engrandecer el negocio | 3 | 15 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 6.- Tienen planes y programas para su negocio? | | | | | <p>Tanto la Pequeña como la Mediana Empresa manifestó, si contar con planes y programas.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a) Si | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|----------|-----|----------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - | | Nº DE - | | |
| | FRECUEN | % | FRECUEN | % | |
| 6a.- ¿Cómo fijaron los planes y programas? | | | | | <p>Dentro de la Pequeña Empresa fijan sus planes y programas basados en experiencias de años anteriores, un cuarto de éstas los fija basados en la reunión del dueño con el contador. Dos conceptos aparecen con medio cuarto cada uno y éstos son, pláticas con el personal y por observación.</p> <p>Los cuartos y medio de la Mediana Empresa, los fijan basados en experiencias de años anteriores, un cuarto los fija, después de tener pláticas con otras personas y un pequeño porcentaje expresó que se fijan de una manera informal y que no están establecidos.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Observación | 3 | 15 | - | - | |
| Pláticas con otras personas | - | - | 4 | 20 | |
| b). Experiencia de años anteriores | 10 | 50 | 14 | 70 | |
| c). Pláticas con el personal | 3 | 15 | - | - | |
| Experiencia de años anteriores | - | - | 14 | 70 | |
| d). Reunión del dueño con el contador | 4 | 20 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 6b.- ¿Cuándo los realizaron? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Cada tres meses | 3 | 15 | - | - | |
| Mensualmente | - | - | 2 | 10 | |
| b). Cada seis meses | 7 | 35 | - | - | |
| Tres meses | - | - | 5 | 25 | |
| c). Cada año | 1 | 5 | 7 | 35 | |
| d). Cada dos años | 1 | 5 | - | - | |
| Cada tres años | - | - | 4 | 20 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|-------------------------------|--------------------|-----|--------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE + FRECUEN | % | |
| e). Aproximadamente diez años | 4 | 20 | 2 | 10 | <p>Dentro de la Mediana Empresa encontramos dos conceptos con poco más de un cuarto y medio, cada uno, realizan los planes y programas los accionistas, y otro concepto, el Director General, un porcentaje que se acerca a medio cuarto no contestó.</p> <p>El dueño, en más de la mitad de Las Empresas Pequeñas es quién fija los planes y programas, más del medio cuarto del total, los fija el contador, medio cuarto del total de las empresas es el Gerente y contador quién lo realiza, y un mínimo porcentaje no contestó.</p> |
| f). No contestó | 4 | 20 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 6c.- ¿Quién los elaboró? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Dueño | 12 | 60 | - | - | |
| Director General | - | - | 9 | 45 | |
| b). Gerente y Contador | 3 | 15 | - | - | |
| Accionistas | - | - | 9 | 45 | |
| c). Contador | 4 | 20 | - | - | |
| No contestaron | - | - | 2 | 10 | |
| d). No contestó | 1 | 5 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|-----|------------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| Co.- ¿Cuáles son esos planes y programas? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | <p>En la Pequeña Empresa más de un cuarto del total de éstas tiene como planes engrandecer el negocio, un poco más del medio cuarto, cada uno, aparecen tres conceptos, mejorar el equipo, obtener financiamiento bancario, otros no contestaron, con un porcentaje pequeño aparecen como sus planes superar las ventas del año pasado, diversificar y ampliar el mercado y por último, ofrecer continuas ofertas.</p> <p>En la Mediana Empresa un poco más de un cuarto, tienen como planes abarcar más mercado, con un cuarto cada uno, aparecen tres conceptos, incrementar la producción, adquirir mejor maquinaria y con porcentaje igual no contestaron. Medio cuarto de estas Empresas aparecen fabricando nuevos productos para crear nuevos empleos. (Ver anexo 3)</p> |
| a). Engrandecer el negocio | 8 | 40 | - | - | |
| Adquirir mejor maquinaria | - | - | 5 | 25 | |
| b). Mejorar el equipo | 3 | 15 | - | - | |
| Abarcar más mercado | - | - | 7 | 35 | |
| c). Superar las ventas del año pasado | 1 | 5 | - | - | |
| Crear más empleos | - | - | 2 | 10 | |
| d). Diversificar y ampliar el mercado | 1 | 5 | - | - | |
| Incrementar la producción | - | - | 5 | 25 | |
| e). Ofertas continuas | 1 | 5 | - | - | |
| Fabricación de nuevos productos | - | - | 2 | 25 | |
| f). Financiamiento bancario a corto plazo | 3 | 15 | - | - | |
| No contestó | - | - | 5 | 25 | |
| g). No contestó | 3 | 15 | - | - | |
| Total de Entrevistas (*) | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| (*) Las sumas no son iguales al resultado, porque el número de respuestas fueron dos en una pregunta. | | | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|---------------|-----|---------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 7.- ¿Estructura Orgánica? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | <p>Cerca de la mitad de las empresas pequeñas, con porcentajes iguales tienen una estructura de dos niveles, el primero, nivel directivo y operativo, el segundo, nivel ejecutivo y operativo y con un porcentaje pequeño, existen empresas que cuentan con tres niveles, Directivo, Ejecutivo y Operativo.</p> <p>En la Empresa Mediana, dos cuartos y medio, cuentan con tres niveles en su estructura, nivel Directivo, Ejecutivo y Operativo. Cerca de un cuarto y medio de éstas Empresas cuentan con dos niveles; nivel Ejecutivo y Operativo. (Ver Anexo 4)</p> |
| a). Nivel Directivo, Ejecutivo y Operativo | 2 | 10 | 13 | 65 | |
| b). Nivel Directivo y Operativo (Dueño ó Director y Empleados) | 9 | 45 | 7 | 35 | |
| c). (Gerente General y Empleados) Nivel Ejecutivo y Operativo | 9 | 45 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 7a.- ¿Cómo los determinaron? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | <p>En la Pequeña Empresa, cerca de tres cuartos, determinaron los puestos por necesidad del negocio, el otro medio cuarto no contestó.</p> <p>Más de tres cuartos de la Empresa Mediana determinó sus puestos por las necesidades del negocio, cerca de un cuarto de éstas empresas los determinaron por la práctica del negocio.</p> |
| a). Necesidad del negocio | 17 | 85 | 18 | 90 | |
| b). No contestó | 3 | 15 | - | - | |
| Por la práctica del negocio | - | - | 4 | 20 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES | |
|---|--------------------|-----|--------------------|-----|--|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE - FRECUEN | % | | |
| 7b.- ¿Quién lo determinó? | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | <p>En la Pequeña Empresa más de tres cuartos, es el dueño quien determina esos puestos, medio cuarto del total es el Gerente y Contador quien los determina y un pequeño porcentaje son los mismos accionistas.</p> <p>Dentro de la Empresa Mediana, dos cuartos y medio del total son los accionistas quienes designan los puestos, cerca de un cuarto, es el Gerente General quien los designa y un porcentaje mínimo no contestó.</p> | |
| a). Dueño | 16 | 80 | - | - | | |
| Accionistas | - | - | 14 | 70 | | |
| b). Accionistas | 1 | 5 | - | - | | |
| Gerente General | - | - | 4 | 20 | | |
| c). Gerente y Contador | 3 | 15 | - | - | | |
| No contestó | - | - | 2 | 10 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | |
| 7c.- ¿Porqué estos puestos y no otros? | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | <p>Dos cuartos y medio del total de la Pequeña Empresa mencionó que esos puestos son suficientes para cubrir las necesidades del negocio, medio cuarto mencionó que por ser su negocio pequeño son más que suficientes y un poco menos del medio cuarto no contestó.</p> <p>En la Empresa Mediana más de tres cuartos, mencionaron que son los suficientes para cubrir las necesidades del negocio y cerca de un cuarto del total no contestó.</p> |
| a). Son suficientes para cubrir las necesidades del negocio | 13 | 65 | 16 | 80 | | |
| b). Mi negocio es pequeño | 3 | 15 | - | - | | |
| No contestaron | - | - | 4 | 20 | | |
| c). No contestaron | 4 | 20 | - | - | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|---------------|-----|---------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 7d.- ¿Cuándo los determinaron? | | | | | <p>La mitad de las Empresas Pequeñas siguen con las estructuras que fundaron sus padres, un cuarto de éstas determinaron los puestos en la práctica del negocio y más de un cuarto no contestó.</p> <p>En la Mediana Empresa, un poco más de la mitad, inicia sus negocios y sobre la marcha va implementando su estructura, un poco menos de un cuarto los determinó hace diez años y menos de medio cuarto los determinó hace tres años y con porcentajes iguales no contestaron.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Desde que lo inició mi Padre | 10 | 50 | - | - | |
| Como se fueron necesitando | - | - | 11 | 55 | |
| b). En la práctica del negocio | 5 | 25 | - | - | |
| Hace diez años | - | - | 5 | 25 | |
| c). No contestó | 5 | 25 | - | - | |
| Hace tres años | - | - | 2 | 10 | |
| d). No contestó | - | - | 2 | 10 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 8.- ¿Qué información se emite dentro de su negocio? | | | | | <p>En la Pequeña Empresa, menos de la mitad, manejan información de facturas y órdenes de trabajo, un cuarto del total sólo lleva una relación de gastos, mantenimiento e ingresos, sólo medio cuarto, lleva estados financieros, presupuestos de ventas y compras, un porcentaje pequeño lleva balances, notas de remisión e inventarios.</p> <p>En la Empresa Mediana, más de la mitad llevan Balances, notas de remisión e inventarios, menos de la mitad de éstas Empresas llevan estados financieros, presupuestos, ingresos y egresos.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Relación de gastos, mantenimiento e ingresos | 6 | 30 | - | - | |
| Balances, Notas de Remisión, Inventarios y Ventas | - | - | 11 | 35 | |
| b). Balances, Notas de Remisión e Inventarios | 1 | 5 | - | - | |
| Estados Financieros, Presupuestos de Ingresos y Egresos | - | - | 9 | 45 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|---------------|-----|---------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| c). Facturas, Ordenes de Trabajo | 9 | 45 | - | - | <p>Un cuarto y medio de la Pequeña Empresa, realizan la información los empleados encargados del mostrador, más de un cuarto la efectúa el contador y más de medio cuarto no contestó y en porcentajes mínimos la realiza el dueño, auxiliares de contador.</p> <p>Más de tres cuartos de la mediana empresa, la información la omite el contador y cerca de un cuarto del total la omiten tanto el contador como sus auxiliares.</p> |
| d). Estados Financieros, Presupuestos de Ventas y Compras | 3 | 15 | - | - | |
| e). Propaganda para darse a conocer | 1 | 5 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 2a.- ¿Quién la realizó? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Contador | 8 | 30 | - | - | |
| Contador y Auxiliares | - | - | 4 | 20 | |
| b). Dueño | 1 | 5 | - | - | |
| Contador | - | - | 16 | 80 | |
| c). Empleados encargados del mostrador | 8 | 40 | - | - | |
| d). Auxiliares de Contador | 1 | 5 | - | - | |
| e). No contestó | 4 | 20 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|---------------|-----|---------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| Bb.- ¿Cómo la realizan? | | | | | <p>Un cuarto y medio de la Pequeña Empresa no contestó, aparecen dos conceptos con un cuarto para cada uno, y son los siguientes: una vez terminadas las operaciones diarias y mediante informes, medio cuarto de estas Empresas la realizan por magrovocos y pancer-tas.</p> <p>Los conceptos aparecen en la Mediana Empresa, para cada uno más o menos la mitad, quienes la realizan por recopilación diaria, otro mencionó que es de tipo manual en la forma que la realizan, que es muy pobre y que la recibe tarde. Poco menos de medio cuarto la realizan mediante informes mensuales.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Mediante informes para la Pequeña | 5 | 25 | - | - | |
| Recopilación diaria | - | - | 9 | 45 | |
| b). Una vez terminadas las operaciones diarias | 5 | 25 | - | - | |
| Informes mensuales | - | - | 2 | 10 | |
| c). Magrovocos y pancartas | 3 | 15 | - | - | |
| De tipo manual muy pobre y tarde | - | - | 9 | 45 | |
| d). No contestó | 7 | 35 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Bc.- ¿Cuándo la recibe? | | | | | <p>En la Pequeña Empresa, menos de un cuarto y medio mencionó que siempre tiene la información a la mano, un porcentaje similar no contestó, medio cuarto la recibe cada tres meses, porcentajes pequeños la reciben cada mes y cada ocho días.</p> <p>La Mediana Empresa, expresó que más de la mitad la reciben mucho después que la solicitan, cerca de un cuarto y medio afirmó que siempre que la necesita, poco menos de medio cuarto la recibe mensualmente.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Cada mes | 1 | 5 | - | - | |
| Siempre que la necesita | - | - | 7 | 35 | |
| b). Cada ocho días | 1 | 5 | - | - | |
| Mucho después que la necesita | - | - | 11 | 55 | |
| c). Cada tres meses | 4 | 20 | - | - | |
| Inusualmente | - | - | 2 | 10 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|-----|------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| d). Siempre la tengo a la mano | 8 | 40 | - | - | <p>Ambo tipos de Empresas afirmaron que si llevan un cierto tipo de control en sus negocios.</p> <p>Dos cuartos y medio de estas Empresas llevan su control a través de recibos, menos de medio cuarto lo llevan en forma manual, chequeando entradas y salidas de mercancías, en porcentajes pequeños cada uno, llevan control de acuerdo a estados financieros, sistemas contables y reportes de actividades.</p> <p>Dos conceptos, con cerca de un cuarto y medio para cada uno, en la Empresa Mediana llevan reportes, normas de control interno, y cerca de un cuarto cada uno controlan el rendimiento de las máquinas y finalmente muchas de ellas mediante estadísticas.</p> |
| No contestó | 6 | 30 | - | - | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 9.- ¿Llevan algún tipo de control en su negocio? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Si | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 9a.- ¿Cómo se lleva ese control? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Recibos | 14 | 70 | - | - | |
| Reportes | - | - | 7 | 35 | |
| b). Manualmente chequeando entradas y salidas de mercancía. | 3 | 15 | - | - | |
| Normas de control interno (asistencia, control de calidad | - | - | 7 | 35 | |
| c). De acuerdo a estados financieros | 1 | 5 | - | - | |
| Rendimiento de las Máquinas | - | - | 2 | 10 | |
| d). Sistemas contables | 1 | 5 | - | - | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--------------------------------|--------------------|-----|--------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE - FRECUEN | % | |
| Mediante estadísticas | - | - | 2 | 10 | <p>En la Pequeña Empresa, poco más de un cuarto, lleva el control el dueño y un contador, menos de un cuarto lo llevan los encargados, medio cuarto lo lleva el Gerente y Contador y un mínimo porcentaje, el Director.</p> <p>En cambio en la Mediana Empresa, más de la mitad lo llevan a cabo cada dirigente de departamento, con porcentajes que no se acercan a medio cuarto, cada uno, lo llevan Ingenieros, Contadores y Jefes de Producción, o todo el personal.</p> |
| e). Reporte de Actividades | 1 | 5 | - | - | |
| No contestó | - | - | 2 | 10 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Sb.- ¿Quién lleva ese control? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Dueño | 6 | 30 | - | - | |
| Cada dirigente de departamento | - | - | 12 | 60 | |
| b). Contador | 6 | 30 | - | - | |
| Ingenieros | - | - | 2 | 10 | |
| c). Encargado | 5 | 25 | - | - | |
| Todo el personal | - | - | 2 | 10 | |
| d). Gerente y Contador | 2 | 10 | - | - | |
| Contador y Jefe de producción | - | - | 2 | 10 | |
| e). Director | 1 | 5 | - | - | |
| No contestó | - | - | 2 | 10 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|--------------------|-----|--------------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE - FRECUEN | % | |
| 9c.- ¿Cuáles son esos controles? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | <p>En la Pequeña Empresa, dos cuartos y medio, llevan sólo talones de Blocks, un cuarto tan sólo, lleva control en producción y en compras, con porcentajes pequeños unos llevan Balances y Estados de Resultados, otros además de los mencionados llevan Inventarios y finalmente otros llevan Avance de Obras.</p> <p>En la mitad de las Medianas Empresas se establecen records de producción, más de un cuarto lleva control de asistencia de personal, otros solamente ventas e inventarios.</p> |
| a). Talones de Block para entregar mercancías y saber que es lo que tienen | 13 | 65 | - | - | |
| Proyecto de Obras | - | - | 3 | 15 | |
| b). Control de Producción | 4 | 20 | - | - | |
| Asistencia de Personal | - | - | 6 | 30 | |
| c). Balance y Estado de Resultados | 1 | 5 | - | - | |
| Estableciendo Records de Producción | - | - | 9 | 45 | |
| d). Estado de Pérdidas y Ganancias, Balances e Inventarios | 1 | 5 | - | - | |
| Ventas e Inventarios | - | - | 6 | 30 | |
| e). Avance de Obras | 1 | 5 | - | - | |
| Total de Entrevistas (*) | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| <p>(*) Las sumas no son iguales al resultado, porque el número de respuestas fueron dos en una pregunta.</p> | | | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES | |
|--|---------------|-----|---------------|-----|--|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | | |
| 9d.- ¿Porqué llavan Control? | | | | | <p>En la Pequeña Empresa, a la mitad los interesa conocer su Inventario, un cuarto del total para ver si el negocio progresa y el resto no contestó. Cerca de la mitad en la Mediana Empresa mencionó que para mejorar el funcionamiento de su Compañía era necesario tener controles de Balances y Estados de Resultados, cerca de un cuarto mencionó que para evitar almacenajes innecesarios, un mínimo porcentaje no contestó.</p> | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | |
| a). Conocer el Inventario | 10 | 50 | - | - | | |
| Evitar almacenaje innecesario | - | - | 4 | 20 | | |
| b). Para ver el progreso del negocio | 5 | 25 | - | - | | |
| Mejor funcionamiento de la Compañía | - | - | 11 | 55 | | |
| c). No contestó | 5 | 25 | 5 | 25 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | |
| 10.- ¿Eú cambios haría para mejorar la efectividad? | | | | | | <p>Empresa Pequeña, poco menos de la mitad de estas Empresas, manifestaron que no les gustaría realizar ningún tipo de cambio en su organización, cerca de un cuarto, dijo que en caso de realizar algún cambio lo efectuaría en la estructura orgánica y en maquinaria y equipo, un mínimo porcentaje contestó que le gustaría reubicar el local. Empresa Mediana, más de la mitad de estas Empresas no les gustaría efectuar ningún cambio, dos cuartos del total les gustaría impulsar la capacitación a empleados, un cuarto del total les gustaría efectuar cambios en maquinaria y equipo, y el resto realizaría cambios en la estructura orgánica.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | | |
| a). Ninguno | 9 | 45 | 10 | 50 | | |
| b). Cambios en la Estructura Orgánica | 5 | 25 | 5 | 25 | | |
| c). Cambios en Maquinaria y Equipo | 5 | 25 | 6 | 30 | | |
| d). Reubicación del Local | 1 | 5 | - | - | | |
| Impulsar la Capacitación | - | - | 9 | 45 | | |
| Total de Entrevistas (*) | 20 | 100 | 20 | 100 | | |
| <p>(*) Las sumas no son iguales al resultado, por que el número de respuestas fueron dos en una sola pregunta.</p> | | | | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|------------------|-----|------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 10a.- ¿Porqué? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Ha dado resultado a la Organización Incrementar Utilidades | 10 | 50 | - | - | Empresa Pequeña, la mitad de estas Empresas expresaron que les gustaría realizar algún cambio para aumentar su prestigio, la otra mitad no desea ningún cambio, porque así le ha dado resultado dentro de su organización. |
| b). Aumentar mi prestigio Por Experiencia | 10 | 50 | - | - | Empresa Mediana, cerca de la mitad, expresó que le gustaría realizar cambios para incrementar sus utilidades, aparecen cinco conceptos con poco menos de medio cuarto cada uno. |
| c). Sólo así ejecuta todo su potencial | - | - | 2 | 10 | |
| d). Existan fallas internas | - | - | 2 | 10 | |
| e). Indispensable en la época actual | - | - | 2 | 10 | |
| f). No son necesarios | - | - | 2 | 10 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 11.- ¿Conoce las características de sus clientes? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Si | 15 | 75 | 13 | 65 | Empresa Pequeña, tres cuartos de estas Empresas contestó que sí conocía las características de sus clientes y un cuarto dijo que no. |
| b). No | 5 | 25 | 7 | 35 | Mediana Empresa, dos cuartos y medio dijo si conocer las características y un cuarto y medio expresó no conocerlas. |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|-------|-----|-----|------------------|-----|-----|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | |
| 11a.- ¿Cuáles son esas características? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | <p>Empresas Pequeñas, dos cuartos no mencio- nó características ni deseos un cuarto - mencionó sólo la actividad que desempe- ñan los clientes y medio cuarto dijo al- gunas características, otros mencionaron algo muy semejante a características y - deseos y finalmente otros sólo algunos - deseos.</p> <p>Empresa Mediana, cerca de la mitad men- cionó características, un cuarto mencio- nó la actividad de sus clientes y el - otro cuarto no mencionó ninguna caracte- rística.</p> |
| SI | 15 | 100 | 75 | | 13 | 100 | 65 | | |
| a). No mencionó características ni deseos | 10 | 66 | | | 3 | 23 | | | |
| b). Mencionó actividad | 3 | 20 | | | 4 | 31 | | | |
| c). Mencionó características | 2 | 13 | | | 6 | 46 | | | |
| d). Mencionó características y deseos | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| e). Mencionó deseos | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| NO | 5 * | 100 * | | | | | | | |
| Total de Entrevistas | 5 | 100 | 27 | | 7 | 100 | 35 | | |
| | 20 | | 100 | | 20 | | 100 | | |
| 11b.- ¿Cómo las determinaron? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | <p>Empresa Pequeña, tres cuartos de estas - Empresas las determinaron al tratarlos - personalmente.</p> <p>Empresa Mediana, más de la mitad mencio- nó que al tratarlos personalmente un - cuarto dijo que por medio de expedientes, y medio cuarto a través de sus agentes - de ventas.</p> |
| SI | 15 | 100 | 75 | | 13 | 100 | 65 | | |
| <p>(*) Las sumas no son iguales al resul- tado porque el número de respues- tas fueron dos en una pregunta.</p> | | | | | | | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--------------------------------|------------------|-----|-----|-----|------------------|-----|-----|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | |
| a). Al tratarlos personalmente | 13 | 87 | | | - | - | | | Empresa Pequeña, dos cuartos y medio - las determinaron en la marcha del nego- cio, más del medio cuarto los determina- ron hace un año. Empresa Mediana, cerca de dos cuartos - las determinaron en la marcha del nego- cio y un cuarto afirmó que antes de ini- ciar un contrato. |
| Por medio de Expedientes | - | - | | | 4 | 31 | | | |
| b). No contestó | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| Por sus Agentes de Ventas | - | - | | | 2 | 15 | | | |
| c). Al tratarlos Personalmente | - | - | | | 7 | 54 | | | |
| NO | 5 | 100 | 27 | | 7 | 100 | 35 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | | 100 | | 20 | | 100 | | |
| 11c.- ¿Cuándo lo determinaron? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | |
| SI | 15 | 100 | 73 | | 13 | 100 | 65 | | |
| a). En la marcha del negocio | 10 | 67 | | | - | - | | | |
| Al iniciar un contrato | - | - | | | 5 | 38 | | | |
| b). Hace un año | 3 | 20 | | | - | - | | | |
| En la marcha del negocio | - | - | | | 8 | 62 | | | |
| c). No contestó | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| NO | 5 | 100 | 27 | | 7 | 7 | 100 | 35 | |
| Total de Entrevistas | 20 | | 100 | | 20 | | 100 | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|------------------|-----|-----|-----|------------------|-----|-----|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | |
| 11d.- ¿Porqué lo determinó? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | <p>Empresa Pequeña, un cuarto mencionó que es necesario saber, medio cuarto dijo que para brindarles buen servicio y medio cuarto propuso que para incrementar o disminuir ventas y compras. Mediana Empresa, dos cuartos mencionó que para mejorar la clientela y medio cuarto dijo que para mejorar servicios y la mayor parte propuso que para tener seguridad en el pago.</p> |
| SI | 15 | 100 | 73 | | 13 | 100 | 65 | | |
| a). Es necesario saber | 6 | 40 | | | - | - | | | |
| Tener seguridad en el pago | - | - | | | 2 | 15 | | | |
| b). Brindarles buen servicio | 3 | 20 | | | - | - | | | |
| Mejorar la clientela | - | - | | | 9 | 70 | | | |
| c). Incrementar o disminuir ven - tas y compras | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| Mejorar servicios | - | - | | | 2 | 15 | | | |
| d). No contestó | 4 | 27 | | | - | - | | | |
| NO | 5 | 100 | 27 | | 7 | 100 | 35 | | |
| Total de Entrevistas | 26 | | 100 | | 20 | | 100 | | |
| 11e.- ¿Para que lo determinaron? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | <p>Empresa Pequeña, medio cuarto, cada uno determinar como está el mercado, dar mejor servicio, otras por mayor control menos de un cuarto cada una, para formar un nuevo negocio, conocer aproximadamente la compra y la venta, y final - mente otros no contestaron.</p> |
| SI | 15 | 100 | 73 | | 13 | 100 | 65 | | |
| a). Para formar un nuevo negocio | 2 | 13 | | | - | - | | | |
| Mayor control | - | - | | | 7 | 54 | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES | |
|---|------------------|-----|-----|---|------------------|-----|-----|---|---|---|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | | |
| b). Determinar como está el mercado | 3 | 20 | | | - | - | | | Empresa Mediana, más de la mitad mencionó que para mayor control, menos de la mitad dijo que para conocerlos mejor. | |
| Conocerlos mejor | - | - | | | 6 | 46 | | | | |
| c). Conocer aproximadamente la compra y venta | 2 | 13 | | | - | - | | | | |
| d). Dar mejor servicio | 3 | 20 | | | - | - | | | | |
| e). Mayor control | 3 | 20 | | | - | - | | | | |
| f). No contestó | 2 | 13 | | | - | - | | | | |
| NO | 5 | 100 | 27 | | 7 | 100 | 35 | | | |
| Total de Entrevistas | 20 | | 100 | | 20 | | 100 | | | |
| 12.- ¿Conoce cuáles y donde están los competidores? | | | | | | | | | | Empresa Pequeña, mencionó si conocer a sus competidores. Empresa Mediana, cerca de tres cuartos contestaron si conocer a sus competidores y un cuarto no los conoce. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | | | |
| a). Si | 20 | 100 | | | 16 | 80 | | | | |
| b). No | - | - | | | 4 | 20 | | | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|---------------|-----|---|---|---------------|-----|----|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | |
| 12a.- ¿Cómo lo sabe? | | | | | | | | | Pequeña Empresa, tres cuartos los conocen por terceras personas (clientes, repartidores y proveedores), y un cuarto observando las cercanías. Mediana Empresa, más de dos cuartos los conocen por terceras personas, un cuarto y medio dijo conocerlos puesto que se encuentran en diferentes asociaciones. |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | | 100 | |
| SI | | | | | 16 | 100 | 80 | | |
| a). Terceras personas (clientes, repartidores) | 15 | 75 | | | - | - | | | |
| Están unidos en diferentes Asociaciones | - | - | | | 5 | 31 | | | |
| b). Observando las cercanías | 5 | 25 | | | - | - | | | |
| Terceras personas | - | - | | | 11 | 69 | | | |
| NÓ | | | | | 4 | 100 | 20 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | | 100 | |
| 12b.- ¿Porqué le interesa? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | | 100 | |
| SI | | | | | 16 | 100 | | 80 | |
| a). Saber si estoy dentro del mercado | 16 | 80 | | | - | - | | | |
| Para saber como está el mercado | - | - | | | 7 | 43 | | | |
| b). Mejorar el servicio | 2 | 10 | | | - | - | | | |
| Para asociarse con ellos | - | - | | | 3 | 19 | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|--------------------|-----|----|-----|--------------------|-----|-----|---|----------------------------|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | % | % | Nº DE + FRECUEN | % | % | % | |
| c). Avantajarlos en algunos trabajos | 2 | 10 | | | - | - | | | |
| Para intercambiar información | - | - | | | 3 | 19 | | | |
| d). Para futuras inversiones | - | - | | | 3 | 19 | | | |
| NO | | | | | 4 | 100 | 20 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | 100 | | |
| 13.- ¿Utilización de servicios profesionales? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | | |
| a). SI | 15 | 75 | | | 20 | 100 | | | |
| b). No | 5 | 25 | | | - | - | | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | | |
| 13a.- ¿Cuáles? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | 100 | | | |
| SI | 15 | 100 | 73 | | | | | | |
| a). Contador | 14 | 93 | | | 18 | 90 | | | |
| b). Auxiliar de Contador | 3 | 20 | | | - | - | | | |
| Ingenieros | - | - | | | 5 | 25 | | | |

Empresa Pequeña tres cuartos del total si utilizan servicios profesionales, y sólo un cuarto no lo utilizan.
 Empresa Mediana, mencionaron que si utilizan los servicios profesionales en sus negocios.

Empresa Pequeña, aproximadamente todos utilizan a un contador, un cuarto a auxiliares, y cerca de medio cuarto a Ingenieros.
 Mediana Empresa, todas utilizan a un contador, un cuarto cada una a Ingenieros, Químicos, y menos de medio cuarto a Arquitectos y Abogados.

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|---------------|-----|---------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| 15.- ¿Opinión de funciones ó tareas que realiza un Lic. en Admón? | | | | | <p>Empresa Pequeña, tres cuartas partes contestaron que son semejantes a las de un Contador, menos de un cuarto expresó que son asesores de grandes Empresas, y unos cuantos dijeron que son coordinadores de las diferentes áreas.</p> <p>Empresa Mediana, cerca de la mitad mencionó que son semejantes a las que realiza un Contador, un cuarto cada uno dijo, optimizar los recursos para lograr el objetivo, otros no contestaron, y medio cuarto expresó que administra los recursos humanos.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Asesor de dueños (Empresas grandes no Pequeñas) | 4 | 20 | - | - | |
| Similares a la de un Contador | - | - | 9 | 45 | |
| b). Similares a la de un Contador | 15 | 75 | - | - | |
| Optimizar los recursos para lograr el objetivo | - | - | 4 | 20 | |
| c). Coordinador de las diferentes áreas de la Empresa | 1 | 5 | - | - | |
| Administra recursos humanos | - | - | 3 | 15 | |
| d). No contestaron | - | - | 4 | 20 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 16.- ¿ Ha tomado cursos para dirigir su empresa? | | | | | <p>Empresa Pequeña, más de tres cuartos y medio no ha tomado ningún curso para dirigir su Empresa ó para actualizarse, menos de un medio cuarto sí lo ha tomado.</p> <p>Mediana Empresa, más de la mitad sí ha tomado algún curso y menos de la mitad no lo ha tomado.</p> |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). Sí | 2 | 10 | 11 | 55 | |
| b). No | 18 | 90 | 9 | 45 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|--------------------|-----|---|-----|--------------------|-----|-----|---|---|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | % | % | Nº DE - FRECUEN | % | % | % | |
| 16a.- ¿En qué consistió? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | | | 100 | 20 | | | 100 | <p>Empresa Pequeña, en orden de importancia, los cursos que prefirieron son: Ventas, Administración. Estos cursos normalmente son de tres días a una semana, lo cual permite a sus dirigentes resolver en parte sus problemas. Empresa Mediana, la mitad de estas Empresas tomaron un curso de Ventas, por otra parte el 25% tomaron cursos de Administración, Relaciones Laborales y Capacitación al personal en diferentes ramas.</p> |
| SI | | | | | 11 | 100 | 55 | | |
| a). Ventas, administración, duración 3 días | 2 | 10 | | | 5 | 45 | | | |
| b). Administración | - | - | | | 2 | 18 | | | |
| c). Relaciones Laborales | - | - | | | 2 | 18 | | | |
| d). Capacitación al personal en diferentes ramas | - | - | | | 2 | 18 | | | |
| NO | 18 | 90 | | | 9 | 100 | 45 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | 100 | | |
| 16b.- ¿Quién los impartió? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | <p>Empresa Pequeña, no contestó porque desconoce estas Instituciones. Empresa Mediana, estos cursos los impartió el Politécnico, Coparmex y Tecnológico de Monterrey.</p> | |
| a). No contestaron | 18 | 90 | | | 9 | 45 | | | |
| b). Lo impartieron varias Instituciones | 2 | 10 | | | 11 | 55 | | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | 100 | | | |

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|-----|---|---|------------------|-----|-----|-----|----------------------------|
| | PEQUEÑAS | | | | MEDIANAS | | | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | % | % | Nº DE FRECUEN | % | % | % | |
| 16c.- ¿Porqué Tomó esos Cursos? | | | | | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | | 100 | |
| SI | | | | | 11 | 100 | 55 | | |
| a). Se aprende mejor en la práctica que en los estudios | | | | | - | - | | | |
| Convenir a mis intereses | 3 | 15 | | | 5 | 45 | | | |
| b). Dirigir en forma eficiente mi negocio | 2 | 10 | | | - | - | | | |
| Ayudar a dirigir mejor | - | - | | | 3 | 27 | | | |
| c). No contestó | 15 | 75 | | | - | - | | | |
| Tener seguridad en los conocimientos aplicados | - | - | | | 3 | 27 | | | |
| NO | | | | | 9 | 100 | 45 | | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | | | 20 | | 100 | | |

Empresas Pequeñas, los que contestaron afirmativamente mencionaron que fue para actualizarse, con el propósito de dirigir bien su negocio; los que dijeron no, expresaron que se aprende más en la práctica que en dichos cursos.

Empresas Mediana, la mitad afirmó que por convenir a sus intereses, la otra mitad divide en partes iguales, manifestó que eran útiles para poder dirigir bien su empresa, y la otra parte mencionó que eran necesarios para tener seguridad en los conocimientos aplicados.

| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|--|--------------------|-----|--------------------|-----|---|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE - FRECUEN | % | Nº DE - FRECUEN | % | |
| 17.- ¿Han solicitado algún financiamiento? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | Empresa Pequeña, más de la mitad no ha solicitado - financiamiento alguno; en cambio un cuarto del total - sí lo ha solicitado. Empresa Mediana, dos cuartos del total no ha solici - tado financiamiento alguno, por otra parte el cuarto - restante sólo ha solicitado a diversas Instituciones - Bancarias. |
| a). Sí | 3 | 15 | 7 | 35 | |
| b). No | 17 | 85 | 13 | 65 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 17a.- ¿A qué Institución? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | Ambos tipos de Empresas, tanto la Mediana como la - Pequeña, lo hicieron con alguna Institución Bancaria - normalmente Bancomer, Banamex y Serfin. |
| a). Bancos | 3 | 15 | 7 | 35 | |
| b). No contestaron | 17 | 85 | 13 | 65 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| 18.- ¿Qué Limitantes enfrenta la Pequeña y Mediana - Empresa para obtener financiamiento? | | | | | |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | Empresa Pequeña, más de la mitad contestó que la - principal limitante era la falta de liquidez y sol - vencia, un cuarto del total dijo que se pedían requi - sitos en exceso (bienes raíces, estados financieros - bien estructurados), un mínimo porcentaje no contes - tó argumentando que no se habían enfrentado a tal - situación. |
| a). Falta de solvencia económica | 12 | 60 | 13 | 65 | |
| b). Muchos requisitos (bienes raíces, balances y estados de resultados) | 5 | 25 | - | - | |
| Tasas de Interés elevadas | - | - | 9 | 45 | |
| c). No contestaron | 3 | 15 | - | - | |
| Falta de estados financieros bien estructu - rados | - | - | 7 | 35 | |

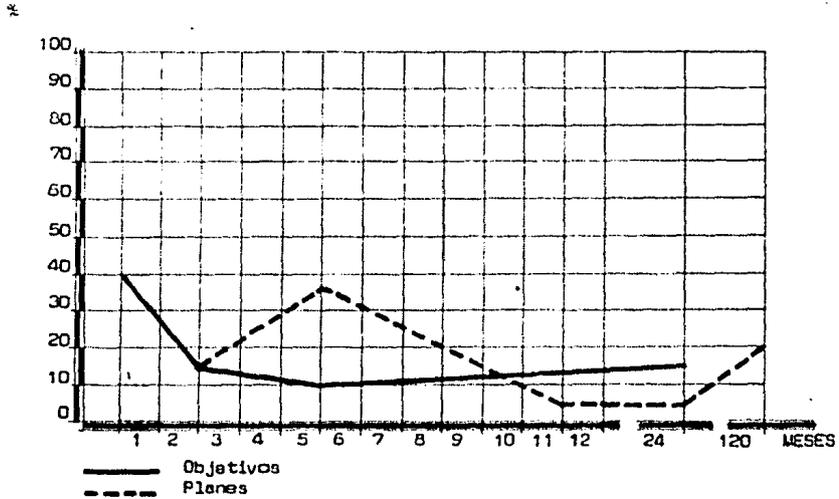
| CONCEPTOS | EMPRESAS | | | | OBSERVACIONES GENERALES |
|---|------------------|------|------------------|-----|--|
| | PEQUEÑAS | | MEDIANAS | | |
| | Nº DE FRECUEN | % | Nº DE FRECUEN | % | |
| d). No contestaron | - | - | 3 | 15 | Empresas Medianas, varios conceptos aparecen en estas Empresas, en orden de importancia, son los siguientes: solvencia económica (más de la mitad), tasas de interés muy elevadas (menos de la mitad), y un poco más de un cuarto contestó que la falta de Estados Financieros bien estructurados. |
| Total de Entrevistas | 20* | 100* | 20 | 100 | |
| (*) Las sumas no son iguales al resultado, - porque el número de respuestas fueron dos en una pregunta. | | | | | |
| 19.- ¿Conoce Ud. los organismos de apoyo que ha creado el Gobierno Federal? | | | | | Tanto la Pequeña como la Mediana Empresa desconocen los organismos de apoyo que ha creado el Gobierno, - tales como el Fogain, Fomín, Fonap, Infotec, Cenápro, Arno, Init, etc., entre otros |
| Número de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| a). No | 20 | 100 | 20 | 100 | |
| Total de Entrevistas | 20 | 100 | 20 | 100 | |

A N E X O S

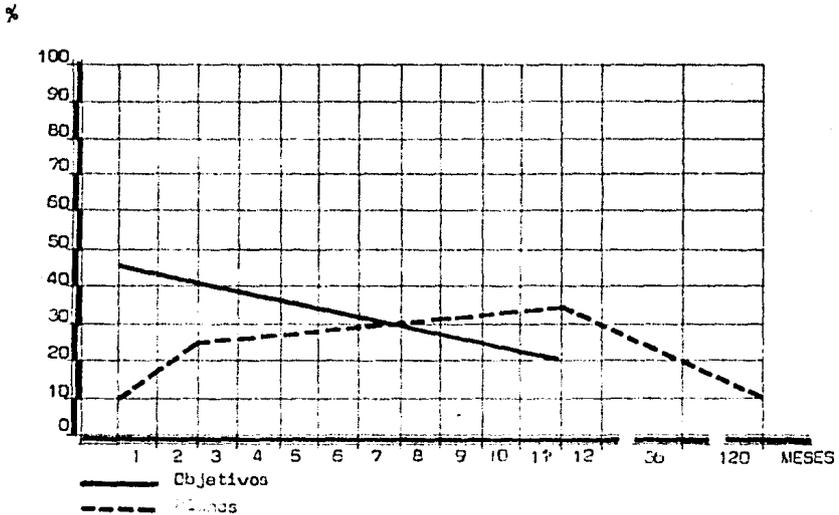
Anexo 1

a) GRAFICAS DE DURACION ENTRE PLANES Y OBJETIVOS.

PEQUEÑAS EMPRESAS



MEDIANAS EMPRESAS



CARACTERÍSTICAS DE LOS OBJETIVOS

E M P R E S A S

P E Q U E Ñ A S

M E D I A N A S

| | | |
|---|---|--|
| <p>ESPECIFICOS</p> <p>¿Qué va a Realizarse?</p> | <p>Se presenta esta característica ya que desean incrementar ventas para obtener utilidades, también pretenden obtener mayores utilidades, dar buen servicio y obtener prestigio comercial, y finalmente desean engrandecer el negocio.</p> | <p>Existe ya que desean incrementar ingresos para obtener mayor utilidad.</p> <p>Existe ya que van a optimizar cantidad y calidad.</p> |
| <p>CONSISTENTES</p> <p>¿Acordes a la Política - General de la Empresa?</p> | <p>No se presenta, ya que no existe una Política General, ni mucho menos una misión.</p> | <p>No se presenta, ya que no existe una Política General de estas Empresas y mucho menos una misión.</p> |
| <p>REALIZABLES</p> <p>¿Cuándo debe Realizarse? (Tiempo)</p> <p>¿Cómo va a evaluarse? (Cantidad)</p> | <p>El elemento tiempo se presenta, ya que existe un periodo de fijación de objetivos.</p> <p>El elemento cantidad no se presenta y no existe manera alguna de poder evaluarlo.</p> | <p>El elemento tiempo se presenta, puesto que mencionaron cierto periodo de fijación de objetivos.</p> <p>El elemento cantidad no se presenta, y no existe posibilidad alguna de evaluarse. Ninguna mencionó estudiar posibilidades o caminos.</p> |

Por todo lo anteriormente dicho, podemos afirmar que en éste tipo de empresas no existen objetivos y lo que plantean se traduce a buenos deseos.

ANEXO 3

Para analizar este punto, se entiende por plan, la fijación de cursos de acción concretos a fin de que los objetivos de la organización se cumplan y no se aventuren. Hay que respetar ciertos principios.

| PRINCIPIOS DE LA PLANEACION | E M P R E S A S PEQUEÑAS MEDIANAS | |
|---|--|---|
| <p>PRECISION</p> <p>Los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas y genéricas, sino con la mayor precisión posible, porque van a regir acciones concretas.</p> | <p>Este principio no se da y lo que mencionan son ideas vagas.</p> | <p>En los planes que mencionaron no cumplen con este principio, ya que son ideas vagas.</p> |
| <p>FLEXIBILIDAD</p> <p>El plan debe dejar márgen para las modificaciones que surjan en este, ya sea en razón de la parte imprevisible ó de las circunstancias que hayan variado.</p> | <p>Este principio si se puede dar ya que pueden en un momento dado hacer ó dejar de hacer lo planteado.</p> | <p>Este principio si se puede dar ya que en un momento dado se puede no hacer lo que plantean. Pueden aumentar o disminuir su producción, ya que algunas Empresas trabajan sobre pedido.</p> |
| <p>UNIDAD</p> <p>Los planes deben ser de tal naturaleza, que pueda decirse que existe uno sólo para cada función y todos los que se aplican a la Empresa deben estar de tal modo coordinados e integrados, para que pueda decirse que existe un sólo plan general.</p> | <p>Este principio no se da, ya que no representan un curso de acción, además que no existen listados de actividades a seguir y el elemento tiempo no esta acorde entre planes y objetivos.</p> | <p>No representan este principio y lo que mencionaron fué su plan general. Encontramos que tal vez pudiera considerarse como plan pero de una función ó área. No representan cursos de acción para toda la empresa.</p> |
| <p>(Se determinan qué recursos humanos se necesitan, tiempo, presupuesto y programas, que son un listado de actividades y quien lo va a realizar).</p> | <p>Podemos afirmar que no existe un plan general en estas Empresas que les permita alcanzar el objetivo.</p> | |

CAPITULO SEXTO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En este momento de la investigación ya tenemos bastantes elementos de juicio para poder emitir una conclusión, en nuestro estudio encontramos lo siguientes:

EMPRESAS MEDIANAS Y EL CONOCIMIENTO DE SU REALIDAD INTERNA.

Planeación.- Algunos empresarios se dedican a sus negocios por tradición, - los dirigentes no saben realmente cual es la misión de la empresa que dirigen.

Los objetivos que persiguen estas empresas, no se pueden considerar como - tales, ya que unos cumplen nada más con dos características, que son el de - específicos y consistentes, más no así con la característica de realizables - ya que no hay modo de evaluarse (no mencionan cantidad), por lo que plantean se traduce a buenos deseos, estos objetivos se plantean a muy corto plazo - (un mes).

Los planes no representan verdaderamente un curso de acción para toda la empresa, sino más bien a una área específica, no existen programas, los planes los realizan en base a experiencias de años anteriores, el promedio de fijación es de cada año.

Organización.- No tienen una planeación respecto a los futuros requerimientos de personal que se les presentan, sino que van implementando su estructura a como los van necesitando, no realizan estudios para determinar actividades, líneas de comunicación, grados de autoridad y responsabilidad de cada puesto. La estructura orgánica que predomina es la de tres niveles jerárquicos, existe una división de funciones, los profesionales que utilizan cubren sólo dos áreas, Contabilidad y Producción, esto lo determinamos ya que entre los profesionales se encuentran, en gran proporción Contadores y en pequeñas proporciones Ingenieros y Químicos, y unos cuantos Abogados y Arquitectos. - El Director ó Gerente se encargan del área Administrativa y de Ventas.

Dirección.- En estas empresas los accionistas son los que toman las decisiones más importantes, y estas van a regir el destino de la empresa, los - - accionistas fijan en la mayoría de los casos, los objetivos, planes, los - - puestos que requiere la organización, con menor frecuencia es el Director ó Gerente quién se encarga de fijar lo anteriormente mencionado, los canales de comunicación son más formales, ya que gente ajena a la empresa tiene que comunicarse con el vigilante, después con la recepcionista, quién finalmente consigue una entrevista para comunicarse con el dirigente.

.....

Control.- Unas cuantas empresas llevan normas ó estándares de control de calidad y records de asistencia de personal, los controles que se llevan son -- sobre producción y podríamos considerar contabilidad, que es la única área -- que emite información en estas empresas, en unas empresas la información es -- compleja (Estados Financieros, Balanzas, Inventarios, Presupuestos), y en -- otras es menos compleja (Balance, Inventarios, Compras y Ventas). La mitad de los dirigentes expresó que la reciben tarde y que esta es muy pobre.

Observamos que los controles los llevan a cabo especialistas, por lo que -- vemos que si existen controles pero estos son insuficientes ya que sólo abarcan una área, no existiendo controles para otras áreas.

Cambios que tal vez realizarían.- La mitad de estas empresas no desean realizar ningún tipo de cambio, ya que afirmaron que su empresa trabaja en forma -- eficiente. Los que expresaron si desean realizar algunos cambios son en orden de importancia, impulsar la capacitación para empleados y obreros, adquirir -- maquinaria y equipos más modernos, realizar algunos cambios en la estructura -- orgánica.

EMPRESAS MEDIANAS Y EL CONOCIMIENTO DE SU REALIDAD EXTERNA.

Conocimiento de clientes.- La mitad de estas empresas conoce algunas características de sus clientes, otros pocos conocen sólo la actividad de sus clientes, el mayor número de empresas determinó tales características en la marcha del negocio, las determinaron al tratarlos personalmente. A estas empresas no les interesa averiguar los deseos, gustos y preferencias del consumidor.

Conocimiento de Competidores.- Conocen sólo a los que se encuentran a su alrededor, se enteraron por pláticas con terceras personas (proveedores, clientes y trabajadores).

Conocimientos de las Funciones de un Licenciado en Administración.- Existe -- una falta de información ya que una gran mayoría desconoce las funciones que realizan, confundiendo sus tareas con las que realiza un Contador, unos cuantos tienen una idea vaga de las funciones que realizan, la mayor parte no tienen para pagarle a este profesional, una gran cantidad no cree necesarios los servicios de estos y otros creen de gran utilidad el poder utilizarlos.

Cursos de Actualización.- Un gran número de dirigentes si toman cursos para -- actualizarse, entre sus temas preferidos en orden de importancia son ventas, -- en importancia menor Administración, relaciones laborales. La duración es de 3 días a una semana, los impartieron instituciones tales como ESCA, COPAMEX, IMPADE, TECNOLÓGICO DE MONTERREY.

Conocimiento de los Organismos de Apoyo.- Estas empresas desconocen totalmente de la existencia de los organismos de FOGAIN, FONEP, FIDEIN, INFOTEC, FOMON, CENAPRO-ARMO, IMITAC sus funciones, y servicios que ofrecen.

Solicitud de Créditos.- Una pequeña cantidad de empresas ha solicitado financiamentos, a Instituciones Bancarias.

Limitantes a los que se enfrentan para obtener financiamentos.- Mencionaron en orden de importancia solvencia económica, tasas de interés muy elevadas y falta de Estados Financieros bien estructurados.

CONOCIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE SU REALIDAD INTERNA.

Planeación.- Encontramos que las razones para las que se dedican a sus negocios por tradición, otros por haber prestado sus servicios en trabajos similares, otros por gusto ó vocación y finalmente por oportunismo.

Si habláramos de planeación estratégica, observamos que no saben cuál es la misión de sus negocios, ni que es lo que venden. Por otra parte, sus objetivos no se pueden considerar como tales, sino como buenos deseos, como ya mostramos en el anexo 2. El período de fijación de sus objetivos varían, pues van desde un mes hasta 6 meses, los fijan a una velocidad relámpago. Como observamos en el anexo 3, no existe un plan general en estas empresas y la duración de estas dista con la de los objetivos. No existen programas y no se presentan verdaderos cursos de acción.

Organización.- Una gran cantidad de estas empresas sigue con las estructuras que fundaron sus padres y algunos la van implementando a como lo van necesitando, pero no existe planeación alguna a los futuros requerimientos de personal que se les presenta. No existen líneas de comunicación bien definidas, no hay grados de autoridad y responsabilidad. La estructura orgánica que predomina es la de dos niveles, una el dueño decide lo que hay que hacer y se las comunica a sus empleados para que las ejecutan y otra en la que el Gerente toma las decisiones y las comunica para que se ejecuten, los profesionales que utilizan son en el área contable y algunos en el área de producción. El dueño se encarga del área administrativa y de ventas. Contratan a Contadores y algunos un Ingeniero, resumiendo, se contratan profesionales por obligación y no por convencimiento.

Dirección.- En este tipo de empresas, el dueño tiene una parte muy activa, además de proporcionar los recursos económicos fija los objetivos, elabora los planes, define los puestos que se necesitan y lleva algunos controles en ventas, averigua algunas características de sus clientes y sus competidores, en algunas ocasiones un Gerente o Contador se encargan de fijar objetivos, planes y los puestos que se requieren. Los canales de comunicación son informales.

Control.- La mitad de estas empresas manejan una información muy pobre, ya que sólo emiten facturas y órdenes de trabajo, unas pocas empresas elaboran información más compleja (Estados Financieros, Presupuestos) y otras sólo llevan una relación de gastos, mantenimiento e ingresos. Ninguna de estas empresas lleva normas o estándares, y los podemos agrupar en el área de ventas y contables. Los controles contables los llevan a cabo personas especializadas (Contador) y los de ventas se encarga el dueño y empleados, los controles son insuficientes.

CONOCIMIENTO QUE TIENEN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE SU REALIDAD EXTERNA.

Funciones de un L. A.- Gran cantidad de estas empresas no conocen las funciones que realiza un Licenciado en Administración, confundiéndola con las que realiza un Contador, otros dijeron que su función es ser asesores de empresas grandes, no así de pequeñas empresas, y mencionaron no interesarles el contratar alguno.

• Cursos de Actualización de sus Dirigentes.- La gran mayoría de los dirigentes no les interesa tomar cursos para actualizarse o que les ayuden a dirigir mejor sus empresas, argumentaron que se aprende mejor sobre la práctica del negocio que los cursos que se imparten "al vapor". Unos cuantos sí dijeron haber tomado algunos cursos, siendo de su preferencia, Ventas, Administración, con duración de 3 días.

Conocimiento de Organismos de Apoyo.- No conocen estas empresas los organismos de apoyo que creó el Gobierno Federal y los beneficios que les pueden brindar.

Solicitud de Créditos.- La gran mayoría de empresas no ha solicitado financiamiento alguno y unas cuantas sí han solicitado financiamientos a diferentes instituciones bancarias.

Limitantes a los que se enfrentan para obtener financiamientos.- Falta de solvencia económica, requisitos en exceso (bienes raíces, estados financieros bien estructurados).

Conocimiento de clientes.- Más de la mitad de estas empresas no conoce las características y deseos de sus clientes, unas cuantas conocen algunas características y otras algunos de sus deseos, todos lo determinaron al tratarlos personalmente entre sus razones de conocerlos, algunos mencionaron que les interesa brindar buen servicio y las demás razones no justifican al conocer a su clientela.

Conocimiento de Competidores.- Conocen sólo a los que se encuentran a sus alrededores, los conocen por pláticas con terceras personas y porque han observado las cercanías. Lo que les motiva conocerlos, es saber si están dentro del mercado, unas pocas brindar buen servicio y otras querer aventajarlos en algunos trabajos. Observamos que no le dan importancia, que tiene, el conocer a sus clientes y competidores y a los métodos para conocerlos.

Una vez, que ya conocemos la realidad interna y externa de este tipo de empresas, podemos afirmar que cuentan con una gran desventaja administrativa y que esto se debe principalmente a una falta de capacitación empresarial, además - de que no hacen una valoración exacta del costo-beneficio que les puede acarrear el utilizar algún profesional capacitado para dirigir sus empresas, o - bien, que los que imparten cursos de capacitación no vean a éstos como fin de lucro, sino de servicio.

RECOMENDACIONES.

A lo largo de nuestro estudio mostramos la gran importancia que tienen para el país las pequeñas y medianas empresas, tanto en ocupación de mano de obra, así como en la producción y distribución de artículos básicos y necesarios, y lo que es más, estas empresas permiten aún la operación y supervivencia de las grandes empresas.

Lo anterior lo mencionamos, ya que nuestros pequeños y medianos empresarios no se dan cuenta del gran compromiso que adquieren al crear una organización. En nuestra investigación encontramos que la misión de la administración, que es coordinar las diferentes actividades y todos los recursos de una empresa, con el fin de lograr la meta de la misma, en la forma más eficiente, no se ha logrado, ya que encontramos que en las pequeñas empresas no tienen ni siquiera definida su misión, no cuentan con objetivos, ni planes y programas, en la mediana empresa existe un conocimiento y utilización de proceso administrativo incipiente, el cual muestra todavía fallas sensibles, por otra parte, vemos que en las pequeñas empresas no se emite información que les permita a sus dirigentes formarse un panorama para tomar con bases sólidas sus decisiones, en las medianas empresas se emite información muy pobre y demasiado tardía, lo cual hace que ambos tipos de dirigentes toman decisiones basadas en su experiencia y a su habilidad personal, la cual no dudamos que sea eficiente en algunos casos, pero de acuerdo a la evolución constante en satisfactores, tecnología y a la infinidad de problemas administrativos que surgen, ya no es posible tomar en esta forma sus decisiones que no afectan únicamente a su organización, sino que afectan la vida de otras personas, además de poner en riesgo su capital invertido, por otra parte, estas empresas necesitan encontrar su rumbo, porque el caminar sin rumbo fijo es irse marginando y entrar en un camino irreal, que no lleva a ninguna parte.

Estamos convencidos que el problema de las compañías mexicanas es que piensan primero en las utilidades a muy corto plazo y después en la forma de lograr las; el reto se presenta en convencer que para asegurar las utilidades es de vital importancia establecer objetivos, planes, programas, ejecución y control de éstos y tenerlos siempre presentes y claros, todo orientado a la satisfacción de las necesidades del consumidor.

Los factores mencionados párrafos anteriores, son los que impiden que estas pequeñas unidades económicas no logren un desarrollo que les permita una situación estable dentro del mercado nacional y menos aún en el ambiente internacional.

Por otra parte, nuestra máxima casa de estudios se preocupa por preparar profesionales para que se dediquen a dirigir las empresas mexicanas, pero parece

que nuestra profesión se esté volviendo un tanto elitista, ya que sólo utilizan nuestros servicios profesionales en las grandes empresas y en algunas empresas medianas, mientras que las pequeñas empresas no creen necesarios los servicios de algún Licenciado en Administración sino lo que es más desconocen las actividades y técnicas que manejan, ante estos hechos, creemos que la falta de información sobre nuestra profesión, es responsabilidad de todos los egresados, no restándole su responsabilidad correspondiente al Colegio de Licenciados en Administración, además de no promover e impartir cursos especiales dirigidos a empresarios, en cambio encontramos que existen organismos que importen cursos de éste tipo y que en su gran mayoría lo toman dirigentes de grandes empresas y algunos medianos empresarios.

El Gobierno Federal en su afán de proteger a éstas empresas creó varios fondos para apoyar en forma crediticia y técnica, sin embargo, este esfuerzo resulta un tanto inútil, ya que las empresas pequeñas y medianas encuestadas manifestaron no conocer estos fondos y manifestaron que la principal limitante de las empresas pequeñas para obtener financiamientos, es que no brindan las garantías que exige la banca y la capacidad de pago limitada de las empresas pequeñas y medianas, además de la gran cantidad de requisitos que les exigen. Para evaluar la acción del Gobierno Federal, nos valdremos de un ejemplo, en el cual consideramos a la pequeña y mediana, como a un enfermo que presenta ciertos síntomas o malestares (falta de liquidez) y al Gobierno Federal lo consideramos como a un médico, el cual examina y brinda cierta medicina (Fondos que brindan créditos y asistencia técnica), para atenuar momentáneamente los malestares, pero no ataca a la enfermedad en sus causas, sino en sus efectos. Nosotros estamos convencidos que las causas de la enfermedad es falta de capacitación empresarial y que atacando a ésta los malestares irán desapareciendo y con el tiempo ya no se volverá a presentar. Siguiendo con el ejemplo, el Gobierno no receta la medicina, para que se surtan los enfermos, pero algunos los menos van a farmacias (Bancos) a solicitarla, pero resulta que no existe esa medicina, pero les ofrecen otra similar pero más costosa (intereses más altos) y el enfermo opta en la mayoría de los casos por no comprarla y otros a comprarla y que en ocasiones ambas cosas signifique que mueran (Bancarrota ó Quiebra). Creemos que Nacional Financiera debe hacer algo al respecto, ya que en teoría es muy importante lo que ofrecen, pero en la práctica no les funciona, estamos convencidos que los funcionarios de NAFINSA ya se han percatado de ésta situación y tal vez en un futuro próximo hagan algo al respecto. Por otra parte, la medicina adecuada es la capacitación empresarial con el uso sistemático de una Administración Científica en sus negocios.

Nosotros como miembros de la sociedad, tenemos el derecho y la obligación de externar nuestra opinión para así cooperar y ayudar al progreso del país. -
Nuestro país requiere de personas capacitadas, no sólo de empleados y obreros

como hasta ahora lo ha promovido el gobierno, sino también se requiera capacitar a los pequeños y medianos empresarios, ya que sus empresas tienen un panorama muy amplio para su crecimiento y desarrollo. Las acciones a seguir - - serían, que el gobierno promoviera y apoyara la creación de un tipo de organización administrativa, que se asemejara a una organización cooperativa, en la cual formarían una parte muy activa los Licenciados en Administración.

Se reunirían cierto número de Licenciados en Administración con el propósito de formar una organización administrativa, y buscar que los patrocinaran un - mínimo de 10 socios (empresas pequeñas y/o medianas), no existiendo límite en cuanto al número máximo de socios y cuya actividad social de la nueva organización se preste en favor de sus socios. Podría adoptar la figura jurídica de una cooperativa y registrarse por la Ley General de Cooperativas, ya que esta nueva organización por sus características se asemeja a una cooperativa, la estructura orgánica de esta organización administrativa, deberá ser adecuado y capaz de asesorar a sus socios y toda empresa que lo solicite, mejorando las condiciones de ineficiencia administrativa de las pequeñas y medianas empresas. La organización a la que nos referimos contaría con una denominación, su capital social sería variable y se formaría por las aportaciones (iguales) de los socios, por donativos, y por el porcentaje de los rendimientos que se destinan para incrementarlo, en este caso vendiendo los servicios a otras empresas que lo soliciten, dando prioridad a las pequeñas y medianas, ya que las grandes empresas tienen en su propia organización personas que se encarguen de esto. El capital social servirá para sufragar los gastos de la organización. La responsabilidad de los socios será limitada y sólo responderán por el valor de las acciones que posean.

Con esta nueva organización, se busca mejorar la condición de las pequeñas y medianas empresas a través de acciones colectivas, la actividad colectiva - - ofrece al socio demandante abatir costos importantes, al poder solicitar una serie de estudios y el contar con los servicios de varios profesionales, que de forma individual no podrían jamás solicitar.

Los objetivos de la nueva organización serían:

- 1.- Capacitar a los pequeños y medianos empresarios, ya que el Gobierno se encarga de capacitar a empleados y obreros, con esta organización no se pretende formar Licenciados en Administración, sino lo que se pretende es que tengan una capacitación Dual, es decir en teoría y práctica, la teoría la recibirían en la nueva organización y la práctica en su propia empresa, la duración de la capacitación podría ser aproximadamente de 4 o 4 meses, aventajando así a las organizaciones que imparten capacitación al vapor (3 días), los temas a tratar serían las cuatro áreas funcionales, Administración, Pro -

ducción, Mercadotecnia y Finanzas, como ya dijimos anteriormente - no se pretende formar expertos, pero si mostrarle como se elabora y como utilizar cierta información, así como los diferentes criterios técnicos, todo esto para que los empresarios puedan tomar decisiones sólidas y asegurarles la aplicación de una Administración Científica y una buena dirección de sus negocios.

- 2.- Realizar una serie de investigaciones y/o estudios técnicos que soliciten los socios, tales como estudios de mercado, estudios de preinversión ó factibilidad, estudios financieros (arrendamiento financiero etc.)
- 3.- Orientar a los pequeños y medianos empresarios y darlos a conocer - que satisfaciendo las necesidades de los consumidores, gustos y preferencias de sus clientes podrán aspirar a aumentar sus ingresos y la renta nacional, mediante la utilización más completa de sus recursos humanos, materiales y técnicos.

Las políticas a desarrollar serían:

- 1.- Cambio y modificación de hábitos de conducta de los pequeños y medianos empresarios en la dirección de sus negocios, es decir, convencerlos de cambiar su modelo de administración empírica por un modelo de administración científica, aquí el principal agente de cambio sería la educación, lo anterior se lograría por medio de la capacitación, conferencias, seminarios impartidos por la nueva organización, además de publicaciones.
- 2.- Orientar a los pequeños y medianos empresarios sobre lo que se debe de hacer en determinadas situaciones, esto sería realizando las investigaciones y/o estudios.

Las acciones a corto plazo, serían una economía de escalas al poder gozar con los servicios de varios profesionales y la realización de varios estudios. Otra acción sería la detección de problemas apremiantes comunes a varias empresas. Finalmente podríamos esperar un desarrollo de la pequeña y mediana empresa gracias a una aplicación efectiva de una Administración Científica que a final de cuentas daría como resultado a largo plazo una ventaja competitiva, gracias a la eficiencia y productividad de la Administración de sus negocios.

La propuesta está hecha, ahora les corresponde a todos los Licenciados en -

Administración afrontar el reto y proponer soluciones que crean más viables - y efectivas para beneficio no sólo de la pequeña y mediana empresa, sino para beneficio de la misma sociedad y del país.

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

- 1.- APUNTES DE LAS DIFERENTES MATERIAS CURSADAS EN LA FACULTAD.
- 2.- "INTRODUCCION A LA TECNICA DE INVESTIGACION EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION Y DEL COMPORTAMIENTO".
Arias G. F. México
Editorial Trillas, 1980, 3a. Ed.
- 3.- "ESCASEZ DE DIVISAS UNA REALIDAD".
Revista Transformación. México
Canacintra, 1982, 1 N° 10, 9-11 y 14-34

"UNA JUGADA INTERESANTE".
Fondo Monetario Internacional.
Revista Transformación. México
Canacintra, 1983, 2 N° 1, 24-25
- 4.- "COMISION CONSULTIVA DEL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD".
Memoria de Actividades. México
Noviembre 1982.
- 5.- "LA INDUSTRIA MEXICANA 1980".
Confederación de Cámaras Industriales.
Concandín, 1980, 19-23 México
- 6.- "X CENSO INDUSTRIAL 1976".
Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática.
S. P. P., 1976 México
Resúmen General.
- 7.- "ESTADISTICA FERROVIARIA NACIONAL 1979".
Dirección General Ferroviaria en Operación.
S. C. T., 1980, 3-6 México

8.- "VEINTICINCO AÑOS DE FOGAIN".
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.
Revista Fogain. México
Fogain, 1979.

"INFORME ANUAL FOGAIN 1981".
Revista Fogain. México
Fogain, 1982.
"Características de la Industria Mediana y Pequeña en México.
Fogain, 1974, 3 Tomos.

9.- "HOY EN LA HISTORIA".
González B. C. - Guevara R. L. México
Editorial Herrero, 1978, 2a. Ed.

10.- "COMPENDIO DE HISTORIA DE MEXICO".
Jiménez M. W. - Miranda J. y
Fernández Ma. Teresa. México
Eclalsa, 1966.

11.- "LAS CIENCIAS SOCIALES ANTOLOGIA".
Mir A. México
Anales, 1974.

12.- "EL CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y SU PERSPECTIVA EN EL DESARROLLO NACIONAL".
Nacional Financiera, S. A.
Revista Pequeña y Mediana Industria. México
Nafinsa, 1981, Año 1 N° 7, 18-21

"PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA"
Revista. México
Nafinsa, 1982.
Informe Anual de Nafinsa 1982.

- 13.- "PLANIFICACION, ORGANIZACION Y DIRECCION DE LA PEQUEÑA EMPRESA".
Rodríguez L. Estados Unidos de América
South-Western Publishing Co.
- 14.- "REVOLUCION MEXICANA".
(Anales Históricos 1910-1974).
Romero F. J. - B. Costa-Amic México
1974, 3a. Ed.
- 15.- "VI CENSO DE COMERCIO".
Secretaría de Industria y Comercio.
S. I. C., 1974 México
Resúmen General.
- 16.- "PLAN NACIONAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL 1979-1982".
Secretaría del Patrimonio y Fomento Industrial.
Canacinttra, 35-42.
Versión Abreviada de la Revista Transformación.
Sep./79, N° Especial.
- 17.- "LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS EN MEXICO 1980".
Secretaría de Programación y Presupuesto.
Tomo 3, Serie: Manuales de Información
Básica de la Nación.