

00661  
25



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
DIVISION DE INVESTIGACION Y ESTUDIOS DE POSGRADO**

**"EL PAPEL DE NACIONAL FINANCIERA EN LA MODERNIDAD, PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRIA EN ADMINISTRACION  
DE ORGANIZACIONES  
P R E S E N T A :

**L. A. E. RAUL IGNACIO BELLON CUIEL**

MEXICO, D. F.

1993

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



## **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 está 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.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION.

DIVISION DE INVESTIGACION Y ESTUDIOS DE POSGRADO.

TITULO DE LA TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN  
ADMINISTRACION DE ORGANIZACIONES.

" EL PAPEL DE NACIONAL FINANCIERA EN LA MODERNIDAD, PARA EL  
DESARROLLO DE LA PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA. "

DIRECTOR DE TESIS: M.A.G. Y C.P. EDUARDO VILLEGAS HERNANDEZ.

ALUMNO: L.A.E. RAUL IGNACIO BELLON CUIEL.

MEXICO, D.F. SEPTIEMBRE DE 1993.

INDICE DE LA TESIS.

	PAGS.
I.- TITULO.	1.
I.A.- INDICE DE LA TESIS.	2.
II.- I N T R O D U C C I O N .	6.
III.- EVOLUCION HISTORICA, FUNCIONAMIENTO ACTUAL DE NAFIN.	12.
III.1.- EVOLUCION HISTORICA Y OBJETIVOS DE CREACION.	
III.2.- FUNCION ACTUAL DE NACIONAL FINANCIERA.	
III.3.- PROGRAMAS.	
III.3.1.- PROMOCION E INFORMACION.	
III.3.2.- CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.	
III.3.3.- GARANTIAS.	
III.3.4.- CAPITAL DE RIESGO.	
III.3.4.1.- PARTICIPACION DIRECTA.	
III.3.4.2.- PARTICIPACION INDIRECTA.	
III.3.4.3.- COINVERSIONES CON CAPITAL DEL EXTERIOR.	
III.3.5.- APOYOS CREDITICIOS.	
III.3.5.1.- DESARROLLO TECNOLOGICO.	
III.3.5.2.- ESTUDIOS Y ASESORIAS.	
III.3.5.3.- INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL.	
III.3.5.4.- MODERNIZACION PRODUCTIVA.	
III.3.5.5.- PRESERVACION DEL MEDIO AMBIENTE.	
III.3.5.6.- PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.	
III.3.6.- PROGRAMA DE ASESORES EMPRESARIALES Y FINANCIEROS.	
III.3.7.- PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD.	
III.3.8.- ACTIVIDADES FIDUCIARIAS.	
III.3.9.- ACTIVIDADES BURSATILES.	
III.3.10.- OPERACIONES INTERNACIONALES.	
III.4.- EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO EN EL PERIODO DE 1985 A 1991.	

- IV.- EL MERCADO DE VALORES Y DE DINERO, SUS HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. 40.
- IV.1.- INTRODUCCION.
  - IV.1.- FINANCIAMIENTOS BANCARIOS.
  - IV.2.- ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.
  - IV.2.1.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO.
  - IV.2.2.- EMPRESAS DE FACTORAJE.
  - IV.2.3.- UNIONES DE CREDITO.
  - IV.2.4.- ALMACENADORAS O ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.
  - IV.2.5.- AFIANZADORAS.
  - IV.3.- FINANCIAMIENTO BURSATIL.
  - IV.3.1.- BONOS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.
  - IV.3.2.- CERTIFICADOS DE PARTICIPACION.
  - IV.3.3.- PAPEL COMERCIAL.
  - IV.3.4.- OBLIGACIONES.
  - IV.3.5.- PAGARES.
  - IV.3.6.- ACCIONES.
  - IV.3.7.- ACEPTACIONES BANCARIAS.
  - IV.3.8.- BURSATILIZACION DEL CREDITO.
  - IV.3.9.- REPORTO.
  - IV.3.10.- BONOS BANCARIOS DE DESARROLLO.
  - IV.3.11.- OBLIGACIONES CORPORATIVAS.
  - IV.3.12.- OBLIGACIONES SUBORDINADAS CONVERTIBLES.
  - IV.3.13.- SOCIEDADES DE INVERSION DE CAPITALES.

- V.- MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ACORDE CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE NAFIN. 70.
- V.- INTRODUCCION.
  - V.1.1.- PROMOCION DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.
  - V.1.2.- ESTRUCTURA LEGISLATIVA PARA LA PROMOCION DE LAS PME.
  - V.1.3.- EVOLUCION CRONOLOGICA DE LOS APOYOS DE NAFIN A LAS PME.
  - V.1.4.- CONTEXTO ACTUAL PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.
  - V.2.- POTENCIAL TECNOLOGICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.
  - V.2.1.- SECTORES CON POTENCIAL DE CAMBIO TECNOLOGICO.
  - V.2.2.- MANEJO ADMINISTRATIVO EN LA INNOVACION DE TECNOLOGIA EN LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.
  - V.3.- FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO.
  - V.3.1.- FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO ATRAVES DE LA REFORMA FINANCIERA.
  - V.3.2.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES NEGOCIADOS ANTE LA FIRMA DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (TLC).
  - V.3.3.- LA GLOBALIZACION FINANCIERA EN MEXICO.
  - V.3.4.- EL PAPEL DE LAS SOCIEDADES DE INVERSION EN LA CAPITALIZACION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.
  - V.3.5.- LOS DETERMINANTES DEL COSTO DEL DINERO.
  - V.3.6.- NUEVAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA.

- V.4.- CONSOLIDACION DEL MERCADO DE VALORES.
- V.4.1.- AUTONOMIA AMPLEADA AL BANCO DE MEXICO.
- V.4.2.- TRANSFORMACION DEL MARCO JURIDICO DEL SISTEMA FINANCIERO.

VI.- LAS CARACTERISTICAS DE OPERACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA MODERNIDAD : ENCUESTA A EMPRESARIOS .	114.
VI.1.- ASPECTOS GENERALES.	
VI.1.0.- DISTRIBUCION GEOGRAFICA.	
VI.1.1.- CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS POR CATEGORIA JURIDICA.	
VI.1.2.- REGIMEN DE PRODUCCION.	
VI.1.3.- AMBITO DE VENTAS.	
VI.1.4.- PRINCIPAL AMBITO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA Y AUXILIARES.	
VI.1.5.- CANALES DE DISTRIBUCION DE VENTAS.	
VI.1.6.- TIPO DE PROVEEDORES PARA REALIZAR SUS COMPRAS.	
VI.1.7.- PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS.	
VI.1.8.- PROBLEMAS EN LA OBTENCION DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.	
VI.1.9.- PORCENTAJE DE VENTAS REALIZADAS EN EL SECTOR PUBLICO.	
VI.1.10.- COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CON EL SECTOR PUBLICO.	
VI.1.11.- FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES DE FOMENTO.	
VI.1.12.- INSTITUCION DE FOMENTO A LA QUE HA SOLICITADO CREDITO.	
VI.1.13.- CAUSAS POR LAS QUE NO ACUDE A INSTITUCIONES DE FOMENTO.	
VI.1.14.- DESTINOS DE LA INVERSION EN PORCENTAJES.	
VI.1.15.- ORIGEN DE LA TECNOLOGIA UTILIZADA EN LA EMPRESA.	
VI.1.16.- DESTINO DE LA TECNOLOGIA QUE SE UTILIZA.	
VI.1.17.- MEDIOS DE OBTENCION DE INFORMACION TECNOLOGICA.	
VI.1.18.- AREAS EN LAS QUE SE PROPORCIONA CAPACITACION.	
VI.1.19.- REALIZACION DE ACTIVIDADES DE EXPORTACION.	
VI.1.20.- CAUSAS QUE LIMITAN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS.	
VI.1.21.- CAUSAS DE SUSPENSION DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS.	
VII.- CONCLUSIONES.	132.
VIII.- BIBLIOGRAFIA.	135.
IX.- APENDICES Y ANEXOS.	139.
IX.- REFERENCIA A V.11.- CUESTIONARIO.	

- VI.1.1.- CLASIFICACION DE EMPRESAS.
- VI.1.2.- REGIMEN DE PRODUCCION.
- VI.1.3.- AMBITO DE VENTAS.
- VI.1.4.- PRINCIPAL AMBITO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA Y AUXILIARES.
- VI.1.5.- CANALES DE DISTRIBUCION DE VENTAS.
- VI.1.6.- TIPO DE PROVEEDORES PARA REALIZAR SUS COMPRAS.
- VI.1.7.- PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS.
- VI.1.8.- PROBLEMAS EN LA OBTENCION DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.
- VI.1.9.- PORCENTAJE DE VENTAS REALIZADAS EN EL SECTOR PUBLICO.
- VI.1.10.- COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CON EL SECTOR PUBLICO.
- VI.1.11.- FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES DE FOMENTO.
- VI.1.12.- INSTITUCION DE FOMENTO A LA QUE HA SOLICITADO CREDITO.
- VI.1.13.- CAUSAS POR LAS QUE NO ACUDE A INSTITUCIONES DE FOMENTO.
- VI.1.14.- DESTINOS DE LA INVERSION EN PORCENTAJES.
- VI.1.15.- ORIGEN DE LA TECNOLOGIA UTILIZADA EN LA EMPRESA.
- VI.1.16.- DESTINO DE LA TECNOLOGIA QUE SE UTILIZA.
- VI.1.17.- MEDIOS DE OBTENCION DE INFORMACION TECNOLOGICA.
- VI.1.18.- AREAS EN LAS QUE SE PROPORCIONA CAPACITACION.
- VI.1.19.- REALIZACION DE ACTIVIDADES DE EXPORTACION.
- VI.1.20.- CAUSAS QUE LIMITAN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS.
- VI.1.21.- CAUSAS DE SUSPENSION DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS.

## II.- INTRODUCCION.

Nacional Financiera SNC fue creada en la ciudad de Mexico al día 2 de julio de 1934, siendo presidente de la República Mexicana el General Abelardo L. Rodriguez con el nombre de Nacional Financiera S.A., con un capital inicial de veinte millones de pesos suscritos y pagados, un consejo de administración, consejeros propietarios y suplentes y otras personas que formaban parte de la banca comercial.

Actualmente esta institución cuenta con cincuenta y ocho años desde su fundación.

En el año de su creación el mundo entró en una gran crisis que es el antecedente de la segunda guerra mundial. Con el establecimiento de esta institución se pretendió así mismo, sentar las bases en que se fundamentó una transformación económica, social y política del país donde al potencial de la economía primaria se le agreguen un sólido y eficiente sistema bancario, una planta industrial moderna y diversificada, por lo que desde entonces y en la medida en que ha evolucionado la institución ha dado impulso y desarrollo al mercado de valores, introducido fórmulas e instrumentos de ahorro e inversión, esquemas novedosos de financiamiento, evaluación de proyectos para fundamentar su rentabilidad, más que en la existencia de garantías reales y promover la asistencia técnica.

Desde sus inicios Nacional Financiera se dedica a la constitución de un mercado de valores y promover, de empresas aunque en sus primeros años no le fueron propicios para el cumplimiento de los propósitos anteriores. No fué sino hasta 1940, una vez terminado el régimen cardenista que la institución recobra la importancia para la cual fue instituida, a partir de 1942 el crecimiento del circulante por las exportaciones originaron un volumen de recursos líquidos que dieron la oportunidad de asumir su papel y actuar como agente del Gobierno Federal tanto en aspectos financieros como contratación de deuda externa.

Durante el periodo de 1953-1970, México experimenta un crecimiento demográfico y un cambio en la composición de su población económicamente activa, la distribución de la población inter áreas rurales y urbanas. Mientras que en la década de los 50s el 69 % era rural, en 1970 el 51.4 % solamente es rural y el 48.6 % urbana, en 1950 el 57.5 % de la población económicamente activa se ubica en el ramo agropecuario y el 42.5 % en los de la industria y servicios, en 1970 el 62.5 % en estas últimas actividades y el 37.5 % a las agropecuarias. A lo largo de estos sexenios continúa y acelera el desarrollo económico del país, el PIB crece 6.6 % anual y el producto por habitante a 3.9 % al año



durante este periodo, el incremento de la productividad por hombre ocupado crece a una tasa anual promedio de 4.3 %, dentro de un marco paulatino de crecimiento en los precios al rededor de un 4.2 % promedio anualizado en estos años y Nacional Financiera asumió plenamente tres tareas: Impulsar el mercado de valores y de créditos a largo plazo; promover la inversión de capitales en la creación y expansión de empresas y actuar como agente del gobierno federal en la emisión, contratación y conversión de valores públicos.

En el periodo de 1970-76 Nacional Financiera se descentraliza regionalmente y se convierte también en una organización generadora de proyectos donde se olvida el modelo de desarrollo estabilizador sin precisar como y con que sustituirlo y se desvía la corriente histórica de la institución ya que además, las autoridades monetarias declararon al país al margen de la economía mundial y esto lo convirtió en país de riesgo y en un riesgo progresivamente incontrolable y determinante, con estancamiento e inflación, así es como se descentraliza Nacional Financiera con 14 sucursales regionales y en 38 organismos promotores de desarrollo industrial en todos los Estados, desde la producción rural hasta el abastecimiento industrial y de exportación es Nacional Financiera y su consolidación como banca de fomento en el periodo de 1977 a 1982 constituye el propósito fundamental por ser ya un banco nacional de fomento. Por lo, que el conjunto de sus actividades se orientaron a modernizar y a fortalecer su estructura y funcionamiento financiero, e impulsar y contribuir al fortalecimiento tanto operativo como financiero de la empresa pública, así como promover en distintos sectores de la industria nacional su descentralización y apoyar el desenvolvimiento de la pequeña y mediana empresa. Enmarcada en los planes y programas del gobierno federal, sus actividades se normaron en el Plan Básico de Gobierno de 1976-1982 y posteriormente por el del Plan Nacional de Desarrollo de 1980-1982 y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y el de Empleo.

Cabe recordar que cuando en 1976 año de la devaluación del peso, se autorizó un nuevo aumento en los precios de los productos petroleros y petroquímicos y en edición, los precios internacionales del petróleo crudo manifestaron un alza ascendente de lo, que se derivó un crecimiento sustancial para la industria petrolera y la de petroquímica básica y en el informe anual del Banco de México del año de 1976, se clarifica aún más la situación de incertidumbre e inestabilidad económica, donde menciona que en el año de 1975 se originaron los factores que desarticulaban la economía y que en 1976 los inversionistas, como hasta la fecha, empezaron a mostrar una marcada preferencia por los instrumentos bancarios que tuvieran una gran liquidez y se inicia un proceso de conversión de activos financieros nacionales por activos en moneda extranjera, por lo que la salida neta de

capitales se eleva y la necesidad de divisas no fue cubierta con los ingresos de la cuenta corriente, a pesar del endeudamiento del Sector Público, no fue factible atender los requerimientos de moneda extranjera.

Para Nacional Financiera como para todas las instituciones nacionales, la inestabilidad financiera del país y la recesión que se manifestó ofrecían oportunidades y planteaban riesgos. Las oportunidades surgían al reconocer las limitaciones de la estrategia económica seguida por años y la presencia de una nueva posibilidad de propiciar cambios en una nueva estrategia económica. Los riesgos se multiplicaron ya que existía la impaciencia por lograr un desarrollo acelerado que desembocara en mayor empleo y mejora de las condiciones de la calidad de vida de extensos sectores de la sociedad marginados.

El riesgo mayor se localizó en adoptar prácticas de financiamiento que al final impidieron un crecimiento sostenido estable y por demás equitativo. Por lo que el país en su conjunto obtuvo un progreso incuestionable donde se confrontaron los riesgos internos y externos y finalmente se presentó un desequilibrio financiero aún más pronunciado por lo que la nación transitó desde entonces en severos ciclos económicos con crisis financieras hasta volverse imposible en 1982.

En este periodo caracterizado por el afán de ampliar las actividades y mecanismos financieros, se vislumbró que Nacional Financiera contaba con un valioso aliado, el Banco Internacional, al ser ésta su accionista mayoritario, así que se pensó que ambas instituciones poseían el potencial para cubrir un amplio espectro financiero y coordinarse mutuamente en su desenvolvimiento, con base en la red de sucursales y bancos filiales del Banco Internacional, se dio un intenso apoyo al desarrollo regional. Lo que permitió el prestar servicios integrados a sus acreditados lo que también propició una recirculación de importantes cantidades de recursos entre ambas instituciones, las cuales se acendrarón más en el lapso de 1978-1982.

Es importante señalar que Nacional Financiera logra durante varios años un cumplimiento de sus responsabilidades al ser la primera que concurrió al mercado del papel comercial. Otra operación de tipo internacional, referente a un crédito concertado de Derechos Especiales de Giro y éstas dos operaciones le permitieron contar con condiciones ventajosas en diversas negociaciones.

Dentro de las condiciones desfavorables que prevalecían en el mercado internacional, fue menester emprender negociaciones para obtener créditos que demandaba urgentemente el Gobierno Federal, a empresas públicas y algunas privadas que se encontraban en

situación desesperada. Así como también la propia institución necesitaba de dichos fondos para mantener y sostener, el avance del conjunto de proyectos industriales en proceso de adquisiciones y construcciones de equipos, contratados en el extranjero. Pero además había que cubrir vencimientos de créditos obtenidos en años anteriores, más los vencimientos contratados en 1981 a corto plazo.

En la medida en que las obras financiadas con créditos del exterior, constituyeron una masa crítica de inversión nacional, con significación relevante para dar un impulso al desarrollo económico por lo que se logró sembrar, en cuanto a la capacidad productiva, a los cuales fueron destinados, al sector público y privado en diversas actividades económicas durante 1977-1982, se rebasó la capacidad de pago y los resultados no fueron los esperados a pesar del esfuerzo.

Durante varios años, la labor de Nacional Financiera en la promoción de empresas estuvo limitada por demandas financieras hechas por el sector público de manera permanente, así que predominaba la función de intermediario financiero a la de promoción industrial. Estas relaciones se presentaron ante las circunstancias tan poco alentadoras en las que se encontraban las finanzas del Gobierno. Para 1983 las operaciones de esta institución relacionadas con la derrama de recursos a la actividad económica tuvieron ritmos de crecimiento menores a los alcanzados en periodos anteriores debido a las limitaciones para acudir a las fuentes tradicionales de recursos, la reducción del gasto público que representó una fuerte disminución a la oferta de crédito.

La deuda externa de la institución constituye en esos años sobre todo en el de 1983 la parte más significativa de sus recursos totales ya que era de 12'949 millones de dólares la mayoría representada por créditos directos, por 10'591 millones de dólares, los cuales en una alta proporción como se mencionó anteriormente, fueron canalizados a las empresas del sector público para su financiamiento.

En el año de 1984 el Gobierno Federal encomendó a Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior, apoyar a la empresa privada en el refinanciamiento de sus deudas con el exterior de acuerdo con el convenio que el Gobierno Federal firmó con el Club de París.

Ambos organismos operaron coordinadamente con el Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (FICORCA), establecido en el Banco de México facilitando a los industriales del país, poder cubrir en moneda nacional sus pasivos con el extranjero.

Una de las acciones prioritarias que desempeñó Nacional Financiera a raíz del sismo de 1985, y que abarcó los años de 1985-88 fue el establecimiento de un fideicomiso llamado Fondo Nacional de Reconstrucción.

Para llevar a cabo estas acciones se integró un comité el cual estableció prioridades: el establecimiento de los servicios, de salud y educación, reconstrucción de viviendas de una manera clara y transparente.

Cabe señalar que con la aparición del Pacto de Solidaridad Económica, en su inicio, las tasas de interés se elevaron hasta en un 150 % anual en 1987 y a partir de febrero de 1988 se registró una rápida caída en las tasas nominales de 120 puntos porcentuales, donde Nacional Financiera se sujeta a las políticas de restricción crediticia instrumentada por las autoridades financieras como parte integral de dicho pacto, con el propósito de reducir de la demanda agregada.

En este lapso el Gobierno Federal redefine su política de redimensionamiento del sector público, lo cual permite a Nacional Financiera reorientar recursos hacia nuevos acreditados y nuevas actividades entre ellas poner énfasis en la pequeña y mediana empresa, dado que por su propia naturaleza tienen un gran impacto en la creación de empleo.

El 16 de mayo de 1989 se expide el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, el cual reduce y agiliza los trámites para que empresas extranjeras se establezcan en el país, así como la entrada de capital extranjero en nuestro mercado de valores, el llamado Fondo Neutro en la modalidad de capital neutro donde Nacional Financiera inicia acciones para atraer inversionistas extranjeros como socios institucionales a fin de elevar su captación y propiciar el agrandamiento de la Bolsa Mexicana de Valores en el mercado internacional. Así mismo participa en programas de inversión para incrementar la capacidad exportadora y así captar divisas para el saneamiento de las finanzas públicas y de la cuenta corriente.

En ese año de 1989 la institución inicia una etapa de modernización para transformarse en banca de desarrollo, promover el cambio estructural de la misma, de entre los cuales se observan las siguientes acciones:

- a.-) Reorientar los créditos a los sectores privado y social en los campos de la industria, el comercio y los servicios.
- b.-) Concentrar el carácter preferencial de los créditos en plazos y asistencia técnica, más que en bajas tasas de interés.

c.) Reducir el monto de activos improductivos. Lo anterior se vio reflejado en las operaciones como institución de segundo piso.

En 1990 la institución consolida su reestructuramiento y el saneado de sus finanzas, redefine su carácter de banca de desarrollo y fortalece su papel de promotora para la micro, pequeña y mediana empresa, para hacerla más participativa en la reactivación de la economía, para así otorgar de manera más integral apoyos a los sectores social y privado por la descongelación de recursos, antes comprometidos en pocas empresas paraestatales, emitir instrumentos financieros de largo plazo, el fortalecimiento de la intermediación financiera no bancaria, con la creación de fondos estatales de fomento uniones de crédito. Administra el Fondo de Apoyo al Mercado de Valores y el Fideicomiso de Promoción Bursátil para apoyar el financiamiento público y privado.

Con la finalidad de ampliar los instrumentos crediticios a la pequeña y mediana empresa se instrumentó en 1990 la tarjeta empresarial para canalizar recursos a este sector.

El trienio 1989-91 se definió en tres etapas, las cuales se han ido cumpliendo en el tiempo: la primera en 1989 fue la de reestructuración, la segunda en 1990 la de consolidación y la tercera en 1991 la de crecimiento y haber cambiado sus campos de actividad hacia los sectores comercial y de servicios, sin menoscabo del industrial. A partir de 1991 Nafin puso en operación un programa para otorgar garantías a proyectos denominados prioritarios pero de alto riesgo.

La estrategia de inversión institucional a través del programa de Inversión Accionaria se realizó en dos sentidos: en inversiones de forma directa, temporal y minoritaria a proyectos viables y prioritarios, inversiones indirectas a través de los fondos y sociedades de inversión de capitales (SINCAS).

### III.- EVOLUCION HISTORICA, FUNCIONAMIENTO ACTUAL DE NAFIN.

#### III.1.- EVOLUCION HISTORICA Y OBJETIVOS DE CREACION.

En el año de 1932, al hacerse cargo de la Secretaría de Hacienda el Ingeniero Alberto Pani J. obtuvo la aprobación de leyes avocadas a superar la grave crisis económica y financiera que por entonces prevalecía en nuestro país. Entre la leyes se encontraba la General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares del 28 de Junio, relativa a modernizar la del año 1926.

En la exposición de motivos de la ley, se comentaba "que estas sociedades están concebidas como instrumentos para procurar la organización y el funcionamiento de empresas, que mientras limiten su actividad a este objeto, la ley no las somete a requisito alguno de inspección o vigilancia", la cual sólo será exigida en el caso de que en el curso de las operaciones resultara necesaria la creación de ciertos títulos de crédito "por tantos conceptos similares a los Bonos Hipotecarios".

Ni en la exposición de motivos de la ley General de Instituciones de Crédito, ni en el informe presidencial al Congreso de 1932, aparece que estuviera en ciernes del gobierno que una institución estatal, que además de poseer el carácter de Institución de Crédito, llevara a cabo las actividades de organización financiera. Esta concepción nace poco tiempo antes de que el Ingeniero Pani dejara la Secretaría de Hacienda y se concreta en la ley del 30 de Agosto de 1933, misma que autoriza a dicha dependencia para la fundación de una sociedad financiera, pero no con características de sociedad auxiliar sino de institución nacional de crédito.

En el informe que el presidente Rodríguez el 10. de septiembre de 1934 mencionó con relación a la institución financiera:

"Para ayudar a la constitución de un mercado de valores y dar oportunidad de que se apliquen sin temor los depósitos que prácticamente están inmovilizados en los bancos, se creó la Nacional Financiera, que viene a sumarse a las instituciones nacionales de crédito. Se le proporcionan inicialmente la cantidad de veinte millones de pesos, a juicio del ejecutivo, la capacitan para llevar a cabo se misión.

Los primeros años no fueron propicios para que Nacional Financiera cumpliera cabalmente con los fines para los cuales se fundó, en la constitución de un mercado de valores o de promover empresas. Muchas causas incidieron para ello, aparte de las más obvias: la falta de recursos líquidos y la ausencia de empresas industriales que dieran adecuada cobertura a los valores de la

nueva institución. Era asimismo el final del sexenio del General Lázaro Cárdenas, pero pronto vendría otro, el General Avila Camacho con una plataforma política totalmente diferente.

En cuanto al impulso del mercado de valores, al emitirse en 1936 una nueva Ley Orgánica del Banco de México, no se consideró la existencia de un solo título que el Banco Central pudiera emitir como instrumento de regulación monetaria. Créandose así un círculo vicioso que duraría muchos años.

En aquel ambiente, sólo un papel que tomara en cuenta los arraigados hábitos de los pequeños ahorradores podía abrirse paso sin requerir el apoyo ya sea directo o indirecto del Banco de México y era la Cédula Hipotecaria, que había aparecido en 1933 y cuya aceptación fue cada vez mayor. Y muy pronto se advirtió por tanto que en periodo de 1934-1940, de Cárdenas, no entraba en las decisiones de gobierno conceder a Nacional Financiera su intervención al menos fundamental en el desarrollo de la industria.

A fines de 1940, con la toma de posesión de Avila Camacho y la ratificación de Eduardo Suárez a la SHCP. Las cosas tomaron otro carisma, pues por las exigencias propias de la guerra habían quedado interrumpidas las relaciones económicas de nuestro país con los de Europa. Se produjo así una gran escasez de bienes de capital, de materias primas y otros artículos de consumo. El nuevo gobierno vislumbró que se presentaba una oportunidad para México en el desarrollo de su industria. Ello reclamaba una actitud de apertura al capital privado y desde su discurso de toma de posesión el General había asegurado a los inversionistas que "cumpliendo nuestras leyes, toda legítima ganancia será respetada". "Cifraremos nuestra seguridad de expansión económica principalmente en las energías vitales de la iniciativa privada. Una de esas fuerzas de expansión será el crédito, un crédito accesible y barato, cuya organización y fomento merecerá nuestro más inmediato y decidido apoyo".

De dicha exposición se puede apreciar que el gobierno quiso dar a Nacional Financiera. A partir de 1942 el crecimiento del circulante monetario derivó, por el auge de las exportaciones y por las dificultades para importar, en la creación de un volumen creciente de recursos líquidos que dieron a Nacional Financiera la vía de llevar a cabo el papel que retomaba con el apoyo del General Avila Camacho.

En cuanto a los objetivos de la institución, estaba definido en el art. 20 de su ley, y la vinculan con la creación y regulación del mercado de valores, con la promoción de toda clase de empresa, con el apoyo de las otras sociedades financieras o de inversión y con la vigilancia de la bolsa de valores, actuar como

fiduciaria del Gobierno Federal y de los Estados y Municipios. Nacional Financiera podría actuar como depositaria legal de toda clase de valores, como caja de ahorro, así como asesorar u orientar a la Comisión Nacional Bancaria en todo aquello que fuera referente a sus tareas propias.

Con apoyo a la 2a. fracc. del art. 21 de su ley, se le autorizaba a hacer todas las operaciones relativas a la banca, activas y pasivas que fueran necesarias y relacionadas con su objetivo y funcionamiento.

Un suceso ajeno a la política financiera vino a dar un impulso a las actividades internacionales de la institución cuando se firmaron entre los gobiernos de México y de los Estados Unidos los convenios que pusieron punto final a las controversias petroleras, reclamaciones agrarias y daños derivados de la revolución. Hecho que coincidió con la entrada de este segundo país a la guerra y a México se le concedieron créditos para su fomento económico, de los cuales aún seguimos dependiendo.

Un hecho ocurrido casi al finalizar el sexenio de Avila Camacho fue la creación de la Comisión Nacional de Valores (CNV). Por Decreto de 11 de Febrero de 1946, publicado el 16 de Abril del mismo año.

Los años que abarca el período de 1945-1952, correspondientes al inicio de la postguerra y a la guerra de Corea, pueden considerarse como buenos para la economía del país, salvo el último, en que entró en recesión Estados Unidos y redujo ésto, el ritmo de crecimiento del PIB nacional. Fue de 5.9%, el del real y el de la producción industrial 7.2%, el de la producción manufacturera 7.4%, el de la agricultura 6.7% y el del comercio 5.6%, entendidos éstos como el promedio anualizado del período.

La reserva monetaria de oro y divisas, que ya venía descendiendo desde 1946 se agotó a mediados del 47, a pesar de los esfuerzos del gobierno federal para corregir el desequilibrio de la balanza de pagos.

El gobierno se vio obligado a ajustar el valor internacional de la moneda, primero retirando al Banco de México del mercado de cambios y más tarde fijando una nueva paridad del peso, de 4.85 pesos a 8.65 pesos por dólar en julio de 1948.

Para esas fechas el presidente de la República Lic. Alemán, elaboró un programa para reencausar al país en su nueva situación, que había producido el desconcierto y desconfianza que estas medidas siempre producen, donde a Nacional Financiera le correspondió: "Limitar sus operaciones al financiamiento de industrias de interés fundamental. La intervención de Nacional



Financiera se encaminará a suministrar los recursos en moneda nacional que haya obtenido u obtenga en el futuro financiamiento del exterior para sus maquinarias, equipos e instalaciones. Además otorgará créditos baratos a la agricultura y a la industria, manejando los créditos que provengan del exterior".

Con la banca privada de Estados Unidos, Nacional Financiera comenzó a operar en 1947. En un principio fueron créditos a corto plazo, negociados con el Banco Mundial y el Eximbank.

Dicha institución advirtió que tanto el crédito interno como el externo eran muy difíciles para las medianas y pequeñas empresas. De ahí surgió la idea de crear un fondo de fomento y garantía para este tipo de industrias y que viene a constituirse en el período general de Ruiz Cortines y cuyo manejo en fideicomiso se otorgó a Nacional Financiera.

En el último año de la administración gubernamental de Alemán en la reunión de banqueros de 1952 se dijo haciendo un resumen de las políticas económicas de ese tiempo y en particular al referirse a los certificados de participación :

" En primer lugar se ha promovido la industrialización por medio de los certificados de participación de Nacional Financiera. Como éstos están íntegramente en manos del público o de instituciones privadas de crédito, no se trata de emisiones de carácter inflacionario que el Estado mismo tenga que adquirir, sino de valores en circulación, que gracias a la confianza que los inversionistas en el órgano financiero del gobierno y cuyos servicios no constituyen una carga para el mismo, porque se cubren con la recuperación de los préstamos hechos a los industriales ". Así que entre los instrumentos que en esa época manejaba dicha institución se promovieron no con cargo a deuda pública sino de la propia circulación monetaria para constituirse en ahorro interno destinado a la promoción industrial.

Como en todas las épocas, de 1953 a 1970 Nacional Financiera se desenvolvió de acuerdo a las condiciones imperantes del medio ambiente prevaleciente por los factores de la economía nacional, los que a su vez siempre están condicionados en menor o mayor medida por las condiciones económicas a nivel mundial.

Los países devastados por la guerra se habían ya rehabilitado con el apoyo de los recursos del plan Marshall y el nuevo sistema monetario creado en 1944 por la conferencia de Bretton Woods que tendía a la transferencia de capitales, al propiciar el establecimiento de paridades fijas y la libre convertibilidad de divisas en los mercados cambiarios, por otra parte el comercio internacional empezaba a intensificarse entre naciones industrializadas y con países en desarrollo.

A partir de eso entonces se genera una tendencia favorable de crecimiento que durará diecisiete años.

La segunda guerra mundial abrió un amplio mercado para las exportaciones mexicanas y obligado a las industrias nacionales a sustituir importaciones.

Así el desarrollo del país entra en una fase de despegue. El ritmo de crecimiento del producto bruto interno real llega al 6% en promedio. No obstante en 1954 se da el aviso de una devaluación del peso frente al dólar para quedar en 12.50, modificando la paridad de 1948 de 8.65 pesos.

La devaluación provocó confusiones, fuga de capitales y una seria desconfianza entre los ahorradores nacionales.

Gracias al acierto de las medidas adoptadas y a créditos otorgados por el Banco Mundial, se reestableció la confianza.

El coeficiente anual de inflación se redujo de 6.9% a 4% en el segundo sexenio y en el último a 3.3%.

Ello permitió reducir la tasa de expansión de la inversión pública sin afectar los programas de construcción y elevar el poder adquisitivo de los salarios en la revisión bienal de los contratos de trabajo, el sector obrero obtuvo aumentos de entre el 12% al 15% aun los costos de empresas que estaban operando con pérdidas.

En dicho proceso de desarrollo hubo un factor determinante, el mantenimiento del tipo de cambio de 1954 a 1970, la libre convertibilidad cambiaria no fueron producto de la libre y espontánea fuerza del mercado sino maduro fruto de una política en la que entraron en juego medidas de orden crediticio y fiscal, precios de garantía, incrementos salariales por arriba de las tasas de inflación y congelación de precios de algunos artículos y productos de consumo.

El capital social de Nacional Financiera a lo largo del periodo de 1934 a 1961. El de inicio lo conformaron solo veinte millones de pesos, para posteriormente con la reforma a ley de 1947 se elevó a cien millones de pesos, más las utilidades y la emisión de bonos de fomento industrial, cuyo servicio de intereses y amortización de capital cubrió Nacional Financiera. Asimismo los aumentos de capital social exhibido a doscientos millones de pesos en 1955, y a seiscientos cincuenta después, fueron el resultado de la capitalización contable de utilidades. En 1961 esta cifra se eleva a mil trecientos millones. El cual es pagado hasta 1964, que queda en manos del gobierno federal el 51% y el 49% restante en las de los particulares, la serie "A" y la "B",

simultaneamente.

Durante el periodo comprendido de 1970 a 1974 Nacional Financiera es receptora de una concepción diferente de su funcionamiento, ya que se propone abandonar el modelo de desarrollo estabilizador sin precisar cómo y con qué sustituirlo por parte del gobierno federal.

Barrió a todos aquellos que se formaron con ese modelo y sustituyó la palabra por la acción, dentro de una retórica ilustrada y dogmática que reemplazó la unidad nacional.

En 1971 se desvió la corriente institucional, las autoridades monetarias declararon al país al margen de la economía mundial, que por supuesto lo atrapó y se convirtió en el riesgo principal, incontrolable y progresivamente más determinante por la internacionalización de la economía con deuda, deficit presupuestal acelerado hasta profundidades y confuciones con inliquidez y estancamiento aunado a una inflación cada vez más trepidante y ciclica. De donde se calcula que durante generaciones se pagarán esas desviaciones y omisiones con dependencia, estancamiento e inflación, mucho más allá del año 2000, donde se habrá amortizado la deuda exterior e interior del país.

En los años cincuenta y sesenta, la organización interna y la experiencia de Nacional Financiera evolucionaron con diversas corrientes de economía mixta, con estrategia a fines sociales y de independencia económica, con tecnología financiera y de proyectos, enriquecida con la experiencia internacional.

En el trienio de 1971 a 1973, se comenzó el cambio estructural para actualizarla al nuevo desarrollo industrial descentralizado. Por lo que también se descentraliza Nacional Financiera en 14 sucursales regionales y se crea un sistema de 38 organismos de promoción de proyectos industriales en todas las entidades federativas, desde la producción rural local hasta el abastecimiento industrial nacional y de exportaciones.

Este sistema se completó con dos instrumentos nuevos, el Fondo Nacional de Fomento Industrial y el Fideicomiso para Parques Industriales y Centros Comerciales. Se obtuvo también las reglas actualizadas del Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Pequeña y Mediana con el permiso de operación con todas las instituciones nacionales de crédito, para integrar operativamente todos los fondos de apoyo.

Para dinamizar y descentralizar el sistema, se adecuaron simultaneamente todos los aspectos de operación de Nafin: se organizaron sucursales en todas aquellas zonas que se

consideraron estratégicas, se sustituyó el esquema centralizado, se crearon gerencias regionales de desarrollo y de auditoría técnica para supervisión de proyectos, se impulsaron proyectos significativos de alta tecnología no importando su rentabilidad sino la pertinencia de su existencia que a lo largo no maduraron aun las cuantiosas inversiones realizadas.

Era necesaria una nueva ley ya que sobrevivía la que se había promulgado en décadas pasadas de cuando el país comenzó a organizar sus políticas de industrialización, del tiempo en que no existían el Banco Mundial ni de Interamericano de desarrollo, cuando se tenía un pobre mercado de valores y estaban bloqueados los mercados financieros del exterior, desde que se hubo decretado aquella ley habían transcurrido muchos años y ya la economía del país era otra, la misma banca era diferente y Nafin se rezagaba en la quietud de las grandes operaciones de escritorio. En 1971 se propuso al consejo de Nafin un proyecto de reformas de ley así como el aumento de su capital social en 3000 millones de pesos y dicha promulgación se llevó a cabo en 1974.

En 1975 se incorpora el Banco Internacional a Nacional financiera contándose así con una red de sucursales y mayor penetración de los servicios financieros, reciclajes, mayores captaciones de inversores entre otros aspectos.

Por esas fechas sólo el 4% de las pequeñas y medianas empresas recibían el apoyo de garantía y fomento dado que su actividad era marginal.

Se actuaba como fondo de segundo piso, descontando en Nafin los créditos ya concedidos por los bancos comerciales de depósito los bancos estatales estaban al margen. Los problemas se empujaban hacia círculos viciosos sin solución para población pobre, porque la rentabilidad del sector público era negativa e increíblemente insignificante. Su crecimiento deficitario donde la inexistencia de instancias reales para su supervisión, control, discusión pública para su ajuste y corrección eran poco probables ya que se quería crecer a toda prisa.

Dentro del periodo 1974-1976, se reordena su actuación ya que se dijo que contaba con los elementos necesarios para realizar estudios por ramas industriales interesantes para fines de promoción, estudios de mercado, selección de tecnología, estudios de tipo y variedad de productos, hasta el buen entrenamiento de su personal.

La distribución del financiamiento global dado el engrosamiento del sector público en esos años, bajo la premisa de evitar quiebras y desempleo, en empresas donde su eficiencia era poco probable, el Estado rescató a muchas de ellas con un costo

social elevado y financiero ya que muchos de los recursos de Nafin se dedicaron a estos propósitos desatendiendo en buena forma al sector industrial privado, eran las circunstancias que imperaban en esos momentos al cambiar de un modelo a otro imaginario, ya que el anterior había dado muestras de haberse agotado.

En el período comprendido entre 1976-1977, se menciona que la estructura de los sistemas financieros determinan la capacidad y la profundidad de la acción pública en moldear el desarrollo. Cerrar las brechas del atraso, México al implantar una política de gasto público, donde predominan los instrumentos de fomento, donde la asignación y el precio del crédito se convierten en la palanca esencial para acentuar la formación de capital en el sector privado y en el de las empresas paraestatales. Sin duda la protección arancelaria y las restricciones cuantitativas al sector externo son modalidades necesarias a todas las estrategias comparativamente recientes de industrialización. Por eso el componente catalítico que puede alterar el paso y la dirección del desarrollo está determinado por la maleabilidad discrecional del sistema de distribución del crédito y por la gestación subsecuente de alianzas renovadoras entre el Estado y las distintas clases empresariales. La protección crea la reserva de mercado y propicia la aparición de actividades sustitutivas, pero es la acción discrecional de los recursos invertibles lo que lo hace posible.

En el último de los sentidos antes aludido, Nafin se constituye en actor principal de la modernización que el Estado decide imprimir a la economía del país. Ya que del gobierno federal y de Banxico recibe los recursos y créditos de fomento, entre otros aspectos. Al iniciarse el decenio de los setentas comenzaron a tornarse agudos varios problemas que se habían venido gestando en el interior de Nafin al acentuarse los desequilibrios presupuestales del sector público. A la vez cambios drásticos para el país de primera magnitud en el panorama económico. Ambas circunstancias demandaron la implantación de ajustes de importancia fundamental en las relaciones y en algunas de las funciones de la institución.

En el plano nacional con el debilitamiento de las fuentes tradicionales de financiamiento para el crecimiento de la economía se puso de relieve las consecuencias dinámicas de tipo desfavorable de haberse completado la etapa de sustitución de importaciones, ya que había de abordar una fase más compleja y exigente de industrialización para sostener los ritmos del ingreso y del empleo. Al propio tiempo se recrudecen estrangulamientos en la balanza de pagos, vuelve la inestabilidad cambiaria y de precios y los desequilibrios sociales internos, factores limitantes de grados de libertad de política económica.

En tales circunstancias Nafin dejó de tener participación en la preparación del grueso de los proyectos de inversión en obras de infraestructura industrial y poco a poco las principales fuentes externas se desplazaron de los organismos multilaterales o los bancos de exportación de los países industrializados a la contratación de empréstitos sin asignación específica de la banca comercial o de los mercados internacionales de capitales.

El sistema bancario nacional comenzó a experimentar cambios sustantivos en su organización, de banca especializada a banca múltiple, en correspondencia Nafin debió reestructurarse a fondo a fin de adquirir capacidad competitiva frente a los grandes bancos privados y equilibrar la captación de ahorros entre los internos y externos. Así Nafin modificó y diversificó sus instrumentos de captación, en este terreno las emisiones de petrobonos constituyeron una innovación manejada por la institución, así como la colocación de papel comercial en el mercado norteamericano. En suma los años que componen este periodo de los setentas, ya proximo el de los ochentas, marcan una etapa de modificaciones y transformaciones, surgiendo una Nafin diferente con menos funciones. Pero las que conserva son más complejas y marcan una línea de avanzada.

Durante el periodo siguiente que contempla los años de 1977 a 1982, siguiendo en este sentido las orientaciones que le imprimieron los distintos funcionarios o directivos que han ocupado la Dirección General de Nafin y en cuyos años han imprimido su estilo de dirección, experiencia, esfuerzos así, como sus capacidades y habilidades en el difícil manejo de una institución de tanta envergadura para la vida nacional, de este análisis extractivo de los datos más sobresalientes para el estudio que nos ocupa.

Durante el periodo mencionado, se tuvo como invariable propósito alcanzar la consolidación de Nafin como banco nacional de fomento, para lo cual se buscó modernizar y fortalecer su estructura y funcionamiento financiero, contribuir al fortalecimiento de la empresa pública, promover el establecimiento de empresas industriales sin olvidar cuando menos en sus planes y programas a la pequeña y mediana empresa, sustentando lo anterior en una profunda reforma administrativa.

A finales del año de 1976, la economía nacional reflejaba los efectos adversos de la conjunción de las situaciones siguientes: inestabilidad en la actividad económica de los países industriales, insuficiencia en la oferta de ciertos productos básicos, presión de la demanda interna, financiamiento inflacionario a través del gasto público, pérdida gradual de la competitividad de los productos mexicanos en el exterior, fuga de capitales, rápido crecimiento del endeudamiento externo y un

desequilibrio fundamental en la balanza de pagos. Al mismo tiempo hubo insuficiencia en la producción del sector agropecuario.

Cuando pasó un tiempo de la devaluación de 1976, se autorizó un incremento a los precios de los productos petroleros y fueron en aumento los precios internacionales del petróleo crudo, se pensó que se conjugaban condiciones propicias para emprender en 1977 el crecimiento del ramo petrolero. Estos hechos contribuyeron a generar confianza y a transformar en favorables las expectativas de los inversionistas.

Para enfrentarse a la severa inestabilidad financiera y a los efectos adversos de la devaluación, el gobierno adoptó un programa de ajuste económico donde se establecieron una serie de metas con la finalidad de mejorar la situación imperante.

Para Nafin como para todas las instituciones nacionales, la inestabilidad financiera del país y la propia recesión económica ofrecían oportunidades y planteaban riesgos. Las oportunidades nacían al reconocer la estrategia económica seguida por un período y establecían posibilidades de cambio en un corto y mediano plazo para enfrentarse a la coyuntura adversa.

Los riesgos eran muchos, tanto en lo interno como en el exterior del país y en este aspecto el riesgo mayor se encontraba en acudir al financiamiento externo que finalmente impidieron el alcance de un crecimiento sostenido, el otro riesgo era el de querer sustentar el desarrollo con la explotación de la industria petrolera, ante la incierta tendencia de la economía internacional, con sus recesiones recurrentes y su durabilidad.

Se aprovecharon las oportunidades y se corrieron los riesgos. El país obtuvo un crecimiento durante cuatro años seguidos de 1978 a 1981.

A causa de la inestabilidad financiera, el proceso inflacionario y la inestabilidad económica, un amplio número de empresas pequeñas y medianas registraron severos daños en sus estructuras operacionales y por ello ese segmento sufría una enorme descapitalización, además de la contracción del mercado.

Las actividades de Nafin se ubicaron en la nueva estrategia, se emprendieron nuevos programas de actividad financiera y promoción industrial como banco de fomento.

En ese período caracterizado por el meticuloso afán de ampliar las actividades y mecanismos financieros. Al integrarse el grupo financiero Nafin-BISA, se logró complementar las actividades financieras y las referentes al impulso industrial de ambas instituciones.

A partir de 1978, el Banco Internacional empieza un proceso exitoso de transformación y desarrollo. Con la fusión de sus once bancos afiliados se convirtió en uno de los bancos más importantes del país.

En ese lapso de 1978-1982, a Nafin y a BISA les fue permitido obtener amplios beneficios.

Entre las numerosas situaciones adversas a las que se enfrentó la institución, como resultado de esa turbulencia financiera, cabe mencionar que se hubo de acudir a la banca internacional en esas condiciones tan desfavorables y fue menester emprender negociaciones para la obtención de créditos que eran demandados por el Estado para ser transferidos al gobierno federal, a empresas públicas y no pocas empresas privadas. También la institución requería de fondos para sostener a un ritmo modesto el avance de los programas industriales y la compra de equipo contratado en el exterior.

Además había de cubrirse en la medida en que avanzaba 1982, vencimiento de créditos obtenidos a corto plazo en 1981 y en años anteriores. En el segundo semestre de 1982, se conocieron sorpresivamente los límites del crédito del exterior y se redujo la revolvencia.

Se adoptó la decisión de canalizar inversiones hacia sectores prioritarios, como el de bienes de capital, la industria alimenticia, la de química y petroquímica secundaria, y a la industria de productos intermedios. Al mismo tiempo se tuvo como preocupación llevar a efecto un vigoroso esfuerzo de inversión, orientado a avanzar en la integración de la estructura industrial y vincular sus objetivos a la elevación de las exportaciones no petroleras.

La persistente emigración de trabajadores hacia los Estados Unidos, hacían evidente que un amplio sector de población había quedado atrapado dentro de un crecimiento insuficiente e incapaz de generar el número necesario de empleos. Por consiguiente la decisión que se tomó por Nafin fue la de que sus programas de fomento estuvieran orientados a fortalecer la economía de varias regiones que habían quedado a la zaga en el proceso del desarrollo nacional, coadyuvando a la descentralización de actividades industriales. También se consideró como tarea significativa de promoción el permanente apoyo financiero y técnico a empresas públicas y privadas que habían emprendido programas para ampliar y diversificar su producción, capacitar a su personal y modernizar sus instalaciones.

Un organismo con las características de Nafin, dadas por la



complejidad de sus operaciones y la magnitud de recursos que administra, debe actuar con un grado tal de autonomía de gestión que sea satisfactorio en sus resultados. Ya que es menester cuidar y negociar continuamente una libertad de acción que le permita alcanzar, los objetivos que están establecidos en su ley orgánica para poder contribuir con oportunidad y eficiencia, al cumplimiento de sus propósitos de fomento.

Es deseable desterrar la práctica inconveniente de encomendar la dirección de las empresas públicas a personas carentes de los conocimientos suficientes en la administración de estas empresas. La experiencia ha sido adversa. Es contraria a la finalidad de robustecer la operación, el funcionamiento general y la productividad técnica y financiera de la empresa pública, para ocupar estos cargos se requiere experiencia en la función empresarial.

Pero como suele suceder en épocas de crisis y tensión todo avance logrado en el pasado por el esfuerzo de los propios nacionales, se somete a una crítica severa y lo único que se destacan son las sombras.

El hecho real y significativo es que la expansión petrolera fue palanca de un intenso desenvolvimiento económico, en los años recientes de crisis financiera a apalancado al país para salir de la resección y de algunos problemas de endeudamiento externo.

En los últimos meses de 1982, la situación de la economía nacional registró un máximo deterioro, entró de lleno a la resección con alta inflación. La producción nacional descendió en 0.2%, y la deuda externa acumulada fue de aproximadamente de 80 000 millones de dólares.

En diciembre de 1982 se optó por un programa inmediato de reordenación económica, que precisaba el logro de la recuperación económica y la reanudación de un crecimiento estable y sostenido.

Los recursos administrados por la institución, através de operaciones directas o avaladas, más los fondos en fideicomiso ascendieron en 1977 a 221 mill millones de pesos, para 1982, se habían elevado a 951 mill millones de pesos, se considera que el incremento fue significativo a pesar de la inflación registrada en esos años.

Las sucursales regionales de Nafin han sido igualmente un instrumento valioso en tareas de promoción industrial, ya que actuaron como promotores y asesores de las metas de desarrollo y modernización de un número de pequeñas y medianas empresas.

Loa llamados fondos de coinversión en los que se asocia Nafin

con bancos extranjeros, representaron otro instrumento de fomento que tiene un amplio potencial, este instrumento se creó desde 1985, por diversas razones no se ha aprovechado plenamente, ya que posee amplias posibilidades para incrementar hacia el país el ahorro externo y nuevas tecnologías para el establecimiento de empresas industriales.

Durante el periodo que siguió a la nacionalización de la banca comercial o privada. El sistema financiero de fomento en los años 1983-1985, utilizó en lo general el crédito en condiciones preferenciales, atendiendo como criterio principal la rentabilidad social, lo cual significó que los proyectos específicos, además de rentabilidad económica debían incluir aspectos como: creación de empleo, propiciar la integración nacional, generación de divisas y ubicación geográfica.

Destaca la encomienda con que se establecieron algunos lineamientos, para que el sistema participara en la solución de los desequilibrios financieros de corto plazo que aquejaban a algunas entidades productivas, mediante la reestructuración de pasivos y la capitalización de intereses. Se limitó buena parte del crédito que se otorgaba a la banca de desarrollo en condiciones de mercado, a fin de que esta demanda fuera atendida por la banca nacionalizada, lo que le permitió liberar recursos para destinarlos al crédito de fomento.

Por lo que se refiere a las fuentes de fondeo tradicionales para Nafin, se observaron las siguientes tendencias:

La institución no dispuso de recursos suficientes para alcanzar su capitalización sistemática y continua, sólo logró algunos avances en la colocación de obligaciones subordinadas en el extranjero, dentro de los denominados recursos de capital.

La captación interna observó un decremento real del orden del 25.7 %, por las difíciles condiciones económicas y por la ausencia de instrumentos de ahorro propicios y atractivos para el público inversionista, por ello acudió a las mesas de dinero con los inconvenientes de costo y plazo que entrañan.

Se redujo otra fuente importante de recursos, las transferencias fiscales del gobierno federal, que de representar el 1.6% del PIB como proporción, en 1983, se fueron reduciendo en los años subsiguientes hasta llegar a sólo representar un 0.6%.

Verdaderamente la limitante para una amplia operación de Nafin fue la definición adoptada para fines presupuestales respecto al déficit por intermediación financiera. Que de acuerdo a este concepto, el crédito otorgado a los sectores privado y social con los recursos de su endeudamiento se contabilizaba como parte del

déficit público. De esta forma se hizo depender la evolución del financiamiento al propio déficit así definido.

Los resultados de las modificaciones de las leyes orgánicas y de los reglamentos para el sector de bancas de desarrollo , afectaron a Nafin en los siguientes aspectos:

Se consideró que como banca de desarrollo no era conceder enormes subsidios financieros, los cuales generalmente beneficiaban a unos cuantos pero reducían los recursos disponibles en perjuicio de los demás, no obstante deben existir algunas tasas preferenciales, asistencia técnica, evaluación de proyectos, así como preparar y organizar sujetos de crédito.

Se redefinieron, haciendo una distinción de entre los conceptos de tasas de interés y sus efectos sobre la rentabilidad de la institución y las finanzas públicas, los cuales abarcaron los siguientes aspectos para su distinción:

La tasa comercial o de mercado quedó así , como la que corresponde a la banca múltiple resultado de todas las circunstancias que engloba.

La tasa subsidiada, el acreditado no cubre íntegro el costo del fondeo, por lo que se requiere de apoyo fiscal para ser concedida y consecuentemente afecta el déficit de las finanzas públicas.:

La tasa preferencial, tasa inferior a las comercial y/o con mejores condiciones de pago, sin requerir de apoyo fiscal, esta puede ser aplicada por Nafin en función de su costo de fondeo, requerimientos de captación y mezcla de operaciones activas.

Como consecuencia de lo anterior, se consideró que es posible aplicar tasas preferenciales a proyectos específicos de elevada rentabilidad social y con reducida capacidad de pago del acreditado, sin que se incida en ningún tipo de subsidio fiscal, cubriendo el costo de fondeo y sus necesidades de capitalización, de donde se conoce que el sector paraestatal encajaba perfectamente en este sentido. Por la experiencia sectorial de esta institución , se le señaló la conveniencia de que por su conducto se canalizaran junto con los del crédito, parte de los recursos fiscales que se conceden a fondo perdido por la vía presupuestal, lo que permitiría la recuperación de dichos recursos con los cuales se podría formar un fondo revolvente, para el apoyo de algunos proyectos.

Durante el periodo de 1985-1987, a raíz del sismo que estremeció a la capital de la república, el principal objetivo de Nafin fue constituir y operar transparentemente el " Fondo de Reconstrucción " que desde su origen contempló la posibilidad de que se

realizaran aportaciones señalando un fin específico al que deberían destinarse, lo que dió como resultado el crear dos grandes grupos , a los que se les denominó donativos para fines generales, y donativos para fines específicos.

Los destinos fueron fundamentalmente para: Sector Salud, Educación , Vivienda y otros proyectos.

Para dirigir las acciones de este fideicomiso se integró un comité mixto, con la representación de todos los sectores de la sociedad, los sectores mencionados con antelación fueron los que de acuerdo a los criterios seccionales del comité se consideraron como los prioritarios.

La actividad económica de México en 1988 estuvo regida por la adopción de severas medidas derivadas del Pacto de Solidaridad Económica ( PSE ) .

Este programa de estabilización se concibió ante la persistencia y aceleración de las presiones inflacionarias y se instrumentó a través de un esquema de concertación y cooperación entre los distintos sectores de la sociedad. Este pacto se orientó a eliminar causas fundamentales como el insaneamiento de las finanzas públicas, llevar a cabo una restricción monetaria y crediticia, el congelamiento de algunos precios de bienes y/o servicios estratégicos en nuestra economía, para modificar favorablemente las expectativas de los agentes económicos.

Dentro de este contexto la actividad productiva perdió dinamismo, ya que el PIB pasó de una tasa real de crecimiento 1.4% en 1987 a una de 1.1% en 1988. Este comportamiento fue la respuesta a la necesidad de algunos sectores de modernizar su planta productiva.

En el sector financiero las tasas de interés se elevaron sustancialmente al inicio del PSE, llegando a niveles del 150% anual. A partir de febrero se registró una caída de 120 puntos porcentuales al siguiente año , del pacto aludido .

El financiamiento total otorgado por el sistema bancario se sujetó a la política de restricción crediticia instrumentada con el propósito de reducir las presiones de la demanda agregada.

Nacional Financiera durante 1988, desarrolla su función vertebral de fomento industrial a través de apoyos financiero y técnicos en infraestructura productiva del país. En la promoción del ahorro interno la institución respondió a las necesidades de liquidez y rendimiento del público inversionista, mediante los instrumentos del mercado de dinero. Sus principales programas de fomento económico se orientaron a la modernización industrial, al

apoyo de la pequeña y mediana empresa, así como al sector de la micro industria y a la consolidación e integración de las industrias de bienes de capital y farmacéutica nacional.

De conformidad con la política del gobierno federal en relación a la fusión de áreas sustantivas o su eliminación con funciones o programas comunes, se compactaron sus estructuras a fin de aprovechar economías de escala en el otorgamiento al crédito de fomento industrial, simplificación administrativa al concentrar en una sola ventanilla toda la operación, desde el estudio de factibilidad hasta el hacer andar las empresas. Asimismo fueron incrementadas las funciones y facultades a las oficinas regionales en sus ámbitos de competencia en lo relativo a la captación, crédito, promoción industrial y aspectos administrativos. Lo cual ha venido desempeñando hasta hoy.

### III.2.- FUNCION ACTUAL DE NACIONAL FINANCIERA.

Esta institución por la impotencia que representa en la promoción industrial, ingerencia en el mercado de valores, administración de fideicomisos, captación de ahorros del exterior, instrumento del gobierno federal para la concreción de normas y políticas en términos de canalización de financiamiento a programas prioritarios enmarcados en los planes y programas del Estado, así como su consolidación como banca de segundo piso.

Hasta hace poco tiempo se decide transformar a la institución en banca de desarrollo y se establecieron los lineamientos operativos de acción para la promoción de un cambio de tipo estructural entre los que destacaron los siguientes como los más relevantes:

Reorientar los créditos a los sectores privado y social en los campos de la industria, el comercio y de los servicios, poniendo énfasis en la calidad de los proyectos por su contribución al desarrollo del país.

Concertar el carácter preferencial de los créditos, en el plazo y en la asistencia técnica, más que en el otorgamiento de bajas tasas de interés.

Transformar la estructura de ahorro interno de los instrumentos de corto plazo, a instrumentos de largo plazo, que permitan financiar proyectos de larga maduración sin que por este aspecto ganeren problemas relativos de inliquidez a la institución.

Fortalecer la estructura financiera de Nafin mediante la generación interna de recursos, la revalidación de la cartera accionaria y la incorporación de patrimonios.

Reducir de manera significativa el monto de los activos improductivos, los cuales deben de tender a desaparecer en 1990 de manera definitiva, asimismo eliminar estructuras redundantes.

Estos lineamientos se concretaron en la operación contable de los estados financieros de la institución durante 1989, principalmente en las operaciones de segundo piso, donde se incluyen las de los fondos de fomento incorporados.

El cambio estructural de la institución implicó también la creación de un nuevo esquema regional, caracterizado por una operación desconcentrada en las gerencias estatales para que desde allí se puedan atender las actividades de, la ventanilla Única de descuento, los programas institucionales, proyectos de inversión y otorgamiento de asistencia técnica especializada a las empresas que se encuentren en esa región.

Con esta estructura se han sentado las bases de la nueva operación que ha venido realizando Nafin hasta la fecha, para lograr la autosuficiencia financiera de la institución, a través de la generación de recursos internos, un rendimiento real sobre el capital contable, enmarcándose en una política cada vez más realista de acuerdo a las circunstancias que se han venido presentando, como han sido la apertura comercial, la universalización de la banca, la globalización de los mercados, la privatización de empresas paraestatales, la desregulación de algunas también adscritas a Nafin, la desaparición de una serie de fideicomisos así como la creación de nuevos pero con finalidades distintas y manera de operación diferentes.

El cambio estructural de Nafin se llevó a cabo durante los años de 1989-1990, los cual le permitió nuevamente la posibilidad de impulsar el capital de riesgo que es un elemento sustancial para el financiamiento del desarrollo, ya que se puede concebir como el detonador e impulsor de la inversión para la capitalización de empresas, logró esta por el multicitado descongelamiento de los recursos, antes comprometidos en pocas empresas paraestatales, y así poder gradualmente apoyar las acciones de la micro, pequeña y mediana empresa como parte de los sectores social y privado de una manera más integral.

En el año de 1989 Nafin empieza a operar como banca de segundo piso.

En el mercado de valores, Nafin ha venido participando con dos instrumentos, para el desarrollo integral del mismo. En este mercado administra actualmente el Fondo de Apoyo al Mercado de Valores y el Fideicomiso de Promoción Bursátil, y con la finalidad de atraer ahorro externo, haciendo participar al inversionista internacional con acciones reservadas

exclusivamente a nacionales con la creación del Fondo Neutro , donde no tienen capacidad decisoria en la gestión empresarial, sólo a los dividendos.

Dentro de las acciones que viene realizando Nafin como prioridad central, ahora es la promoción de la micro, pequeña y mediana empresa, ya que se requiere que el sector productivo del país cuente con crédito oportuno y suficiente , pero además la promoción intensa y fortalecimiento de éstas ya que representan alrededor del 95% de los establecimientos en el país y los requerimientos de éstas van desde crédito, capacitación , asistencia técnica, tecnologías modernas, e integración de servicios , hasta la creación de despachos interdisciplinarios que atiendan a este estrato industrial, así como formas novedosas de financiamiento , ya que muchas de éstas no tienen acceso a los créditos que otorga la banca comercial.

Con el propósito de apoyar a las mismas se diseñó y se puso en marcha la denominada tarjeta empresarial, como un fondo revolvente, previa liquidación de cuentas, por el total que sea otorgado en especial a cada una de éstas por el propio tamaño que poseen.

Con el fin de brindar financiamiento con respaldo institucional que permita dar acceso a un mayor número de empresas, a partir de 1991 se puso en operación acciones orientadas al otorgamiento de garantías a proyectos prioritarios de alto riesgo. Permite de esa manera diversificar las fuentes de financiamiento a las empresas y a Nafin apoyarlas sin canalizar recursos de forma directa.

Para los años 1992 -1994 la institución ha trasado un plan denominado estratégico , el cual contempla las nuevas directrices que se le desean imprimir a la misma dada la dinámica de los acontecimiento y la capacidad de respuesta que ellos requieren , para hacer frente a las necesidades que manifiesta el nuevo sistema financiero maxicano.

Dicho plan posee una serie de elementos de los cuales se describen los que se consideran como los más sobresalientes:

Enfocar la atención a las entidades federativas con memor desarrollo y carentes de una sólida estructura empresarial.

Concentrar la atención en las empresas más pequeñas que por diversas causas no tienen acceso al sistema de financiamiento formal.

Crear mecanismos de financiamiento alternos en el mercado de valores.

Desarrollar capacidades competitivas de ingeniería financiera y banca de inversión, atrayendo recursos nacionales e internacionales.

De esta forma se encuentra organizada la actual Nacional Financiera y se pretende una proyección similar para los próximos años, en el sentido también que de acuerdo a sus necesidades de financiamiento en un plazo pudiera retomar el papel de banca de primar piso y captar de manera directa a través de ventanillas, ahorros del mercado nacional.

### III.3.- PROGRAMAS.

Los programas de Apoyo Integral de Nacional Financiera para la Modernización Empresarial, se enuncian y enumeran a continuación de los cuales se reseñan los principales.

#### III.3.1.- PROMOCION E INFORMACION.

El propósito de este programa es orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales a su problemática, con el apoyo de los promotores que se encuentran diseminados en todo el país y a través de las 48 representaciones regionales y estatales. Asimismo, pone a disposición del empresario información especializada a través de su Biblioteca y Centro de Información, para resolver consultas relacionadas con el mercado, materias primas, tecnologías, disponibilidad de mano de obra, canales de comercialización, así como de aspectos de interés para su toma de decisiones.

#### III.3.2.- CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

Este programa está diseñado para fomentar una cultura empresarial y desarrollar el potencial que todo empresario y personal ejecutivo tiene, con objeto de elevar su eficiencia organizativa y productiva a efecto de encauzar adecuadamente importantes decisiones relacionadas con criterios de viabilidad y competitividad de las inversiones que haya de realizar. Adicionalmente pone en contacto al empresario con los centros de adiestramiento de mano de obra.

Los servicios de asesoría, capacitación y asistencia técnica se proporcionan descentralizadamente en las oficinas del interior del país y se asiste a los empresarios en el lugar mismo en que se desarrollen las actividades productivas.

#### III.3.3.- GARANTIAS

Teniendo en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por parte del propietario de un micro o



pequeño establecimiento es la falta de garantías, que éste debe ofrecer a la banca comercial. Se ha diseñado esta programa cuyo propósito es el de facilitar el acceso al financiamiento de proyectos con garantías insuficientes con la banca, o de alto riesgo pero de gran impacto, mediante el otorgamiento de garantías selectivas y complementarias en proyectos técnicamente viables y rentables.

#### III.3.4.- CAPITAL DE RIESGO

Con base en el cambio estructural de Nafin el apoyo con capital de riesgo se ha adecuado para canalizarlo, desde el segundo piso, esto es, en asociación con empresas especializadas en capital de riesgo, como son las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS), los fondos Multinacionales de Inversión, e intermediarios institucionales.

Para ello se han adoptado los siguientes criterios:

##### III.3.4.1.- PARTICIPACION DIRECTA.

Proyectos medianos y grandes con una inversión mínima de 2.5 millones de nuevos pesos, sobre bases minoritarias y temporales.

Sindicar capital con SINCAS y especialistas en capital de riesgo.

Por tipo de proyecto, serán completamente industriales y de servicios conexos a la industria.

Todos los proyectos deberán cumplir con las regulaciones establecidas en materia de medio ambiente y uso del suelo.

##### III.3.4.2.- PARTICIPACION INDIRECTA.

Promoción y participación accionaria en las Sincas, los cuales, a su vez dan prioridad a la canalización del flujo de proyectos hacia estas sociedades, fortaleciendo las existentes y creando nuevas en las ciudades y regiones donde actualmente no operan. para ello se deberá:

Construir Sincas regionales con un capital mínimo de 2 millones de nuevos pesos, a efecto de dar volumen y profundidad al instrumento.

Promover la participación del talento empresarial regional en los Sincas reconociendo a éstas como instrumento de promoción empresarial, más que financiero.

Establecer una red de información para syndicar las inversiones

y el intercambio de proyectos.

Instituir paquetes que incluyan : el descuento crediticio, la sindicación de inversiones, banca de inversión servicios fiduciarios y de asistencia técnica, una mayor coordinación con la matriz y las regionales, por lo que respesta al estrecho seguimiento de las Sincas, a través de sus consejos y comités.

#### III.3.4.3.- COINVERSIONES CON CAPITAL DEL EXTERIOR.

Se pretenden utilizar en mayor medida los recursos financieros y de cooperación establecidos por Nafin con diferentes países y regiones del mundo.

Aprovechamiento integral de las facilidades del Convenio con la Comunidad Económica Europea.

Difusión del componente de asistencia técnica y capital de riesgo de la Línea del Rey y del Convenio Hispamex con España.

Concretar proyectos al amparo de los convenios con Italia.

Desarrollar la industria ambiental en México, aprovechando tecnologías de otros países.

#### III.3.5.- APOYOS CREDITICIOS.

Nafin promueve, desarrolla y apoya financieramente a las micro pequeñas y medianas empresas a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios como son las uniones de crédito, cajas de ahorro, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje, entre otras, por medio de los siguientes programas: Desarrollo tecnológico, estudios y asesorías, infraestructura y desconcentración industrial, modernización productiva, preservación del medio ambiente, programa para la micro y pequeña empresa.

##### III.3.5.1.- DESARROLLO TECNOLÓGICO.

A través de este programa es posible financiar la modernización de las empresas, por medio de la adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías, así como su transformación y en los procesos de su comercialización que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas. También se apoyan los aspectos de investigación, elaboración de diagnósticos, diseños y plantas piloto, encaminados a la mejora de tanto de procesos productivos como para la preservación de los productos y facilitar la transferencia de tecnología más novedosa a los empresarios que la requieran.

### III.3.5.2.- ESTUDIOS Y ASESORIAS.

Este programa financia la elaboración de estudios para la formulación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o para la aplicación de las ya existentes, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos. También se apoya la elaboración de estudios de mercado, de productos, de servicios, de materia prima, de sistemas de inventerios y disponibilidad de mano de obra, que refuercen la capacidad de gestión y aseguren la sustentación técnica, la viabilidad y la rentabilidad de sus proyectos de inversión.

### III.3.5.3.- INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL.

Este programa promueve y apoya el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa y financia la localización y acondicionamiento de parques, ciudades industriales y centros comerciales y permite la ubicación de empresas con todos los demás servicios necesarios.

### III.3.5.4.- MODERNIZACION PRODUCTIVA.

El propósito fundamental de este programa es apoyar a las empresas pequeñas y medianas en sus inversiones iniciales, en sus aplicaciones y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios, por medio de la canalización de apoyos financieros que les permita hacer cambios y ajustes a los procesos productivos y a sus sistemas de comercialización.

### III.3.5.5.- PRESERVACION DEL MEDIO AMBIENTE.

Para Nafin es una prioridad en su acción de fomento contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población, con la instrumentación de acciones para inducir y respaldar inversiones para preservación control y eliminación de contaminantes y para la racionalización del agua y energía.

### III.3.5.6.- PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA.

Este programa ha sido diseñado para otorgar créditos a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, reestructurar pasivos, apoyar compras y ventas en común y acondicionamiento de instalaciones, en condiciones apropiadas, tanto en tasas de interés como en plazos, las cuales constituyen un estrato muy importante por su capacidad de adaptación, inversión y generación de empleo.

### III.3.6.- PROGRAMA DE ASESORES EMPRESARIALES Y FINANCIEROS.

Este programa es un instrumento para multiplicar la labor de asesoría y orientación en la gestión crediticia a las empresas asociadas a diferentes Cámaras y a los intermediarios financieros de Nafin.

### III.3.7.- PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD.

Esta institución participa en este con acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos de los distintos agentes económico-sociales, públicos y privados- para posibilitar la identificación, elaboración y ejecución de proyecto que estimulen y fortalezcan a la micro y pequeña empresa. También se fomenta la creación de organismos técnico-sociales privados y públicos de promover de manera integral proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una cultura empresarial.

### III.3.8.- ACTIVIDADES FIDUCIARIAS.

Como complemento a sus actividades financieras, Nafin participa activamente en el diseño, constitución y administración de fideicomisos, encargándose como fiduciaria del gobierno federal, estatal y municipal, así como de otras instituciones, empresas y personas físicas que lo soliciten, para administrar los patrimonios que le sean confiados, con propósito o fines específicos.

### III.3.9.- ACTIVIDADES BURSATILES.

La institución a través de este programa, asesora a los empresarios y gestiona para ellos la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones que coloca en los mercados de valores de México y del extranjero, asesorarles en la compra-venta de títulos bursátiles. Pone al servicio del empresario la amplia experiencia adquirida a lo largo de su existencia, asimismo los mecanismos modernos y eficientes, que ha desarrollado durante ya más de cincuenta años de actividad bursátil.

### III.3.10.- OPERACIONES INTERNACIONALES.

Nacional financiera ha desempeñado una importante función en la realización de operaciones internacionales, mantiene vínculos con las principales entidades financieras mundiales y regionales de países extranjeros y con personal calificado considerado como del más alto nivel.

En su calidad de agente financiero del gobierno federal,

promueve el acceso a las fuentes crediticias que canalizan recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país.

Nafin en ese sentido promueve en beneficio del empresario, líneas globales de crédito, negociadas con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos, la coinversión con empresarios del extranjero, las operaciones de compra-venta de divisas, las coberturas cambiarias y de tasas de interés, los canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos, entre otras operaciones.

### III.4.- EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO EN EL PERIODO DE 1985 A 1991.

Durante este periodo la banca estaba estatizada por lo que hacer una diferenciación de las normas y políticas de su funcionamiento al encontrarse inmersa dentro de un sólo control, en una época de crisis económica logra avanzarse en materia de especialización sectorial, dado que se limitó en el tiempo el ámbito específico de operación. Y como parte de un proceso de racionalización de la banca de fomento se liquidan el Banco Nacional de Turismo y el Banco Nacional Cinematográfico, así como la extinción de diversos fideicomisos de fomento.

Se avanzó con el propósito de ajustar las tasas activas de interés de acuerdo al costo de captación de sus recursos. Al terminar 1988 casi la totalidad de las tasas activas se encontraban como mínimo al nivel del costo porcentual promedio de captación.

Por lo que concierne al crédito de fomento integral, el cual incluye asistencia técnica, captación y extensionismo financiero, se observaron algunos logros, debido al esfuerzo de desconcentración y descentralización. Ello le permitió aumentar su presencia financiera en los lugares de arraigo de los proyectos de inversión y canalizar con mayor oportunidad los recursos preferenciales.

En lo que respecta a la mayor parte de casos antiguos de vicios en la operación que propiciaban la discrecionalidad en el otorgamiento de los créditos, se abatió la circunstancia mencionada.

En el periodo bajo estudio, en materia de fondeo interno se registró una sensible disminución de la captación tradicional del público ahorrador, en parte como consecuencia de los ordenamientos contenidos en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito como en la ley orgánica de la institución que restringieron las operaciones similares a las de

la banca comercial, dicha disminución al no verse compensada por una definición de fuentes alternativas se tradujo en una caída en la participación de programas y en la derrama crediticia para nuevos proyectos.

Respecto al fondeo del exterior la crisis de deuda vivida por el país impidió el acceso y la contratación de nuevos créditos con la banca privada internacional. Por lo que la principal fuente de recursos fueron el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, a través de la obtención de recursos frescos y la renegociación de los términos de los créditos ya contratados con la banca comercial. Ante tal astringencia se hizo necesario agilizar los desembolsos y modificar los procedimientos, y reasignar recursos a proyectos estratégicos y prioritarios.

Por lo que respecta a los fondos y fideicomisos de fomento, se observó que los más dinámicos fueron aquellos que operaron como banca de segundo piso, mediante el descuento del papel proveniente de la banca comercial. Esto porque pudieron ofrecer condiciones favorables de financiamiento y mantener su rentabilidad al contar con mecanismos de fondeo de bajo costo y apoyos fiscales y crediticios de organismos financieros internacionales.

Durante el año de 1988, Nacional Financiera en el marco de su funcionamiento para la captación de recursos para financiar el desarrollo industrial se le presentaron las siguientes condiciones en la captación interna, recurrió al manejo de recursos de mercado de dinero, por lo referente a la captación externa llevó a cabo operaciones con organismos financieros internacionales y realizó una intensa labor de operación de deuda externa reestructurada, orientada a la captura de descuento con que se cotiza el papel mexicano en los mercados financieros internacionales.

El otorgamiento del crédito por ramas económicas durante 1988 fue el de un año sui generis ya que primero se llevaron a cabo operaciones de saneamiento financiero que afectaron significativamente a la cartera de crédito. Las cifras de otorgamiento y recuperación tanto en moneda nacional y extranjera se vieron incrementadas por las operaciones de movimientos compensados entre ambas carteras, la sustitución de cartera, canje de deuda externa y la conversión de créditos a cartera accionaria.

El otorgamiento total durante el año, una vez convertida la moneda externa en nacional, fue de 11.3 billones de pesos, 82% superior al registrado en 1987, el saldo de la cartera de crédito se ubicó en 36.1 billones de pesos, siendo las principales

acreditadas empresas industriales, fondos de fomento y gobierno federal. Y fueron los rubros de reconversión industrial la que recibió el 58%, el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa ascendió al 23%, la de bienes de capital el 9% la farmacéutica el 8% y el apoyo integral a la micro del 2%.

Durante 1988 se canalizaron recursos a través del programa de apoyo a la micro, y pequeña y mediana empresa, por la cantidad de 108,542 millones de pesos.

Otro programa instrumentado para el apoyo de la micro empresa denominado apoyo integral a la micro industria "PROMICRO" en el año de 1987, pretende impulsar su desarrollo por medio de asistencia técnica, capacitación, y en su caso el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales, para coadyuvar en este sector, y alcance economías de escala en sus procesos productivos y logre convertirse ya sea en pequeña o mediana empresa. Por lo que se alcanzó a brindar a 547 entidades este servicio en 1988.

El programa de desconcentración operativa iniciado en 1985, incidió en 1988 en una mayor actividad regional por la constitución de tres tipos de entidades:

Los Fondos Estatales de Fomento Industrial.

Las Sociedades de Inversión de Capitales ( Sincas ).

Los Comités Ejecutivos Estatales de Crédito, Promoción y Fomento Industrial.

De acuerdo con los objetivos de crecimiento económico y modernización financiera establecidos por el gobierno federal en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el sistema financiero tuvo transformaciones importantes en este año, tanto en la estructura de la banca como el de los demás intermediarios financieros.

Durante 1989 Nafin otorgó créditos documentados en moneda nacional por 2.7 billones de pesos. De éstos, en congruencia con su nueva estructura, el 68% se canalizaron a través de los programas de la institución en operaciones de segundo piso y sólo el 29% correspondió a operaciones de primer piso.

En cuanto a las operaciones documentadas en moneda extranjera, el otorgamiento de créditos ascendió a 1262 millones de dólares.

El respaldo financiero de Nafin a través de sus programas de apoyo a la planta productiva, donde se canalizaron al rededor de 845 mil millones de pesos, cifra superior en 78% a lo operado en 1988.

Estos programas tienen establecidas reglas de operación que guían el análisis, la autorización, la formulación y la derrama crediticia a las empresas que cumplen sus requisitos y apoyen sus objetivos.

Conforme a esas prioridades en el año de 1989 se canalizaron recursos por 1.3 billones de pesos, beneficiándose con ello a 10026 empresas bajo los sistemas crediticios que fueron diseñados.

A través del programa establecido como ya se mencionó con anterioridad de Nafin-Promicro se canalizaron recursos para beneficiar a 2554 empresas en materia de capacitación, asistencia técnica y seguimiento. De éstas fueron apoyadas 1047 casos en asistencia técnica y asesoría en el desarrollo de sus proyectos, y respaldos financieros a 992 microindustrias con 21 mil millones de pesos, que representó el 1% de la derrama crediticia en moneda nacional.

El cambio estructural de Nafin que se llevó a cabo en 1989-1990, tuvo el propósito de readecuar las funciones de la institución para hacerla más participativa en la reactivación de la economía nacional y desde el año pasado se encuentra con una mayor capacidad para otorgar un apoyo más integral a los sectores social y privado gracias a la descongelación de recursos antes comprometidos en pocas empresas paraestatales, como para emitir instrumentos financieros. En 1990 las acciones de promoción fomento y asistencia técnica permitieron cumplir con un 86% con el programa en favor de la micro, pequeña y mediana empresa Promyp.

El financiamiento otorgado en 1990 fue de alrededor de 3.9 billones de pesos. Y el respaldo al sector público se circunscribió fundamentalmente a la de agente financiero del gobierno federal cuyo apoyo ascendió en 1990 a 5.4 billones de pesos.

El programa de Micro y Pequeña empresa descontó 1 billón 679 mil millones. Se apoyaron 13156 empresas. Los recursos se canalizaron principalmente a los Estados de Jalisco, Guanajuato, Nuevo León, Sonora y Distrito Federal que en total captaron el 42 % del total.

A través de sus programas de descuento la institución canalizó en el año de 1991, 12 billones 232 mil millones de pesos, cifra superior en 264 % en términos reales si se hace una comparación con la de 1990.

Del total de empresas apoyadas el 52% corresponde a micro, el 46% a la pequeña y el 2% a la mediana y grande.



Con la finalidad de ampliar los instrumentos de apoyo a la micro y pequeña empresa, en 1990 se puso en marcha el sistema de tarjeta empresarial. Hasta 1991 el total de líneas registradas fue de 17 mil. Entre los servicios que ofrece dicha tarjeta están los relativos al seguro de vida.

Entre los nuevos criterios que maneja la institución fue el de querer hacer más extensivo el crédito para lo cual bajó el rango de préstamos a las empresas de 180 millones en 1989 a 163 millones en 1991, lo cual dió como resultado una mayor cobertura pero con menos recursos a las mismas.

En 1991 se elabora un plan estratégico que empezará a operar en 1992 hasta 1994, fin del presente sexenio, como estrategia global para el financiamiento y apoyos integrales de Nafin a la comunidad:

Enfocar de manera creciente su atención a las entidades federativas con menor grado de desarrollo e incipiente estructura industrial.

Concentración creciente en las más pequeñas empresas que no tengan acceso al financiamiento formal.

Mantener una operación eficiente y rentable, que garantice su permanencia y crecimiento.

Crear novedosos instrumentos de captación en el mercado de valores.

Desarrollar capacidades competitivas de ingeniería financiera y banca de inversión, que le permita llevar a cabo nuevos proyectos.

Lo anterior como parte de los planes que se tienen por aplicar de acuerdo a la dinámica que se viene presentando en la vida nacional.

El total del financiamiento de la banca comercial sólo alcanzó en 1991 el 16% siendo el del año anterior el 23%. Lo anterior se debió a la fuerte canalización que se hizo de recursos al gobierno federal.

El panorama para la micro y pequeña empresa es que en el país se calculan alrededor de 1 millón 300 mil micro y pequeñas empresas, las cuales representan el 99% del total de las mismas.

Dentro de las micropresas, el 74 % ocupa entre una y cinco personas, el 19 % de seis a diez y el 7 % entre once a quince, siendo éstas las que más se multiplican en la economía nacional por su aparición.

#### IV.- EL MERCADO DE VALORES Y DE DINERO, SUS HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

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

La modernidad del país conlleva una serie de riesgos al abandonar modelos probados aunque de alguna manera anacrónicos o incompatibles con las exigencias del dinamismo que imprime nuestra realidad como nación, incerta en un mundo cambiante y demandante de nuevos esquemas sistémicos de financiamiento.

De allí que al presentarse fenómenos como el de la globalización de los mercados, entre ellos el financiero, el cual surge como un proceso que estimula la eficiencia de las actividades productivas, en la medida en que se crean las condiciones de avance de la economía en los sistemas de producción y circulación de los flujos de capital, los cuales ya no se pueden desenvolver en un espacio de tipo nacional sino dentro del contexto internacional.

Como un resultado de esa tendencia se ha configurado una nueva dimensión y división del trabajo que considera no sólo la especialización por país o grupo de países, sino va hacia la integración y consolidación de zonas o bloque económicos donde se aprovecha la cercanía geográfica, así como capacidades reales y/o potenciales de entrelazar sus actividades económicas.

La globalización del mercado financiero implica esquemas de cambios estructurales, los cuales permitan la creación, consolidación, ampliación de nuevos instrumentos y servicios financieros que permitan con habilidad la entrada de flujos de capital y a las empresas competir en todos los mercados.

Es importante mencionar, que a últimas fechas el sistema financiero internacional se ha caracterizado por tres vertientes:

La globalización de los servicios.

La expansión geográfica extraterritorial.

Y la competencia más intensa en las funciones y procesos de intermediación.

Dichos fenómenos tienen vectores de dirección hacia la conformación de la banca universal, dada por diversos aspectos que se han conjugado y convertido en catalizadores, entre los que han destacado: las políticas de desregulación financiera, introducción de complejos sistemas financieros de surgimiento de nuevos mercados e instrumentos de inversión, desarrollo de nuevos

polos de crecimiento y una fuerte expansión del comercio mundial al fusionarse en zonas o grupos.

En el caso de México, el aspecto de la globalización se ha venido concertando y concretando aunque falta mucho por realizar, en una acelerada política de modernización del sector financiero como parte de un proceso general de apertura de éste a la competencia y a la articulación con los flujos internacionales de capital, dado por la reestructuración y liberalización del aparato productivo, comercial, manejo de deuda pública, niveles inflacionarios, crecimiento del PIB, creación de nuevos organismos en materia de regulación financiera, modificación de la estructura legal, en cuanto a leyes, reglamentos, decretos así como redefinición de funciones del gobierno federal y actuación de los demás sectores de la sociedad.

Bajo dicho enfoque, el sistema financiero desempeña un papel protagónico y estratégico de desarrollo en sus distintas modalidades, instituciones e instrumentos con una mayor responsabilidad de recuperar vía confianza y acrecentar vía aminoramiento de riesgos, la captación del ahorro nacional, otorgamiento del financiamiento a empresas que realizan sectorialmente la producción real de bienes, atracción de inversiones extranjeras, así como poner mayor énfasis en el desarrollo, creación, investigación e integración de tecnología avanzada, procurando que el aparato productivo se refuerce recuperando su estancamiento relativo propiciado durante la crisis que ha vivido nuestro país.

Especial importancia reviste el mercado bursátil de México, cuya evolución en los últimos años, ha sido importante, para recibir la parte más elevada de la captación de recursos. Los esfuerzos por modernizar este mercado han sido con el fin de transformarlo en la punta de lanza del financiamiento, buscando generar un mercado más amplio y profundo al tratar de establecer las bases económicas para un mayor plazo de las inversiones, procurando que éstas rebasen mayores tiempos en los títulos que se ofrecen, para homologar su duración con los de los países desarrollados, en particular con los Estados Unidos y Canadá ante la apertura trilateral del libre mercado.

Con la globalización habrá de hacer presencia en los mercados bursátiles donde ya existe una incidencia con los ADRs, lloviendo títulos nacionales a inscribirse en el extranjero, lo mismo que intermediarios, representaciones internacionales de diversas instituciones, hacer participar a extranjeros en el capital vía casas de bolsa, donde se desea sean capitalizadas, proveyéndolas de las innovaciones tecnológicas que les permitan una operación más expedita, lo mismo que a la banca como fuente de recursos,

casas de factoraje, arrendadoras, afianzadoras y otras instituciones que en su totalidad conforman el sistema financiero mexicano.

La estructura actual del sistema financiero se encuentra respaldada por una estructura de tipo legal que comprende: la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la Ley Orgánica del Banco de México, la Ley del Mercado de Valores, la Ley General de Instituciones de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley General de Sociedades de Inversión, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras entre otras.

Estos instrumentos legales han permitido reagrupar las funciones para el mercado de dinero y de capitales, dentro de un marco orgánico-funcional debidamente delimitado y articulado, donde la que emite las políticas, normas lineamientos y directrices para regular el mercado de valores es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con el apoyo del Banco de México, de los cuales depende para su funcionamiento, la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional de Valores.

De la primera de éstas, a la cual le están comprendidas las Sociedades Nacionales de Crédito ( Banca Múltiple y de Desarrollo ), Instituciones Privadas de Crédito y la Organizaciones Auxiliares de Crédito ( Casas de Bolsa, Arrendadoras Financieras, Uniones de Crédito, Almacenes de Depósito y Empresas de Factoraje ).

De la segunda, dependen las siguientes instituciones : la Aseguradoras, Afianzadoras.

De la tercera y última arriba enlistada : la Bolsa Mexicana de Valores, Agentes de Valores, Casas de bolsa, Sociedades de Inversión y las Organizaciones de Apoyo ( Instituto para el Depósito de Valores, Instituto Mexicano para el Mercado de Capitales, Calificadora de Valores, Academia Mexicana para el Desarrollo Bursátil y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa ), entre otras.

Por lo que respecta al Mercado de Valores en nuestro país, se puede subdividir en tres grandes áreas para su estudio, de las cuales únicamente se toman cuenta a dos, el Mercado de Capitales y el de Dinero y sus componentes, el que queda fuera es el Mercado de Metales.

El financiamiento bursátil comprende para fines de definición, aquellos títulos de Renta variable como son las Acciones ( de seguros y fianzas, casas de bolsa e industriales, comerciales y de servicios ). Los CAPs ( Certificados de Aportación Patrimonial ) de las sociedades nacionales de crédito.

La Renta fija la comprenden las obligaciones que pueden ser industriales, comerciales y de servicios, subordinadas y con rendimientos capitalizables al vencimiento, los CPIs ( Certificados de Participación Inmobiliaria ), BIBs ( Bonos de Indemnización Bancaria ), BBD ( Bonos Bancarios de Desarrollo ), BORES ( Bonos de Renovación Urbana ), BBI ( Bonos Bancarios de Infraestructura ).

Las Sociedades de Inversión comprenden las siguientes, como captadoras del ahorro capitalizable en títulos : Sociedades de Inversión Común ( SIC ), Sociedades de Inversión de Renta Fija ( SIRF ) y las Sociedades de Inversión de Capitales ( SINCAS ).

El Mercado de Dinero o financiamiento bancario comprende, a aquellos títulosvalores, emitidos por el gobierno federal al público inversionista o ahorrador : CETES ( Certificados de la Tesorería de la Federación ), PAGAFES ( Pagarés de la Tesorería de la Federación ), BONDES ( Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal ), TESOBONOS ( Bonos de la Tesorería de la Federación ), BONDIS ( Bonos de Desarrollo Industrial ) y los CREDIBUR ( Bonos de Bursatilización de la Cartera Crediticia de Nafin ).

Los bancarios que comprenden los CEDES ( Certificados de depósito ), y los ABs ( Aportaciones Bancarias ). Además aquellos que se denominan privados que son: los Papeles comerciales ( PC ) y el Pagaré empresarial a mediano plazo ( PCMP ).

Por su forma de colocación los títulos abarca los siguientes aspectos :

En Oferta pública de valores, se puede decir que es una declaración unilateral de voluntad que se realice a través de los medios de comunicación social o personas determinadas en términos de la ley.

La Subasta de valores, es donde se efectúa la venta de valores que se hace al mejor postor. Actualmente en nuestra país, los valores gubernamentales se colocan bajo este procedimiento. En la realización de las subastas sólo pueden intervenir casas de bolsa, instituciones de crédito, de seguros, de fianzas y sociedades de inversión. El Banco de México es un agente único de colocación y redención de valores gubernamentales representativos de deuda pública y que puede autorizar a otras

intermediarios para estos efectos.

La Colocación privada es una declaración unilateral de voluntad de oferente dirigida a una persona o institución determinada , donde se utilizan medios de comunicación no masivos , lo que la distingue de la pública.

El grado de riesgo que asume el ahorrador o inversionista, varía de acuerdo al tipo de renta , título y quién lo emite , en el caso de los valores gubernamentales es el propio Estado el que los garantiza, en el caso de los bancarios es la institución de crédito con la garantía patrimonial y la del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, los de tipo comercial , estos títulosvalores cuentan con el respaldo patrimonial de las empresas si son quirografarios o con garantía específica.

La clasificación por tipo de emisor que está íntimamente relacionada con los valores que son suscritos y se subdividen en: empresariales, gubernamentales, bancarios y de entidades financieras. Siendo los primeros los que emiten las empresas privadas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores o que pueden cumplir con las condiciones que están establecidas para cotizar , los segundos son los que emite el gobierno federal , dentro de los títulos bancarios destacan aquellos que son tanto suscritos como los garantizados por instituciones de crédito y los emitidos por instituciones de seguros, fianzas u organizaciones auxiliares de crédito que son estas últimas .

Los instrumentos bursátiles para su colocación al público inversionista o ahorradores, conllevan una serie de mecanismos de operación para ser autorizados. Dentro de éstos los más utilizados son :

El mercado primario que no es otra cosa que la colocación de valores hecha por la emisora entre dicho público. El mercado secundario, es donde se realizan una serie de operaciones y transacciones de compra-venta de los valores bursátiles entre los tenedores de éstos, con o sin la participación de intermediarios financieros , este mercado es muy importante ya que se puede decir que es el que determina en mayor o menor grado el valor comercial de los valores bursátiles por el movimiento que de éstos se hace, al tener mayor o menor demanda por su fácil comercialización.

El recinto donde se llevan a cabo las operaciones bursátiles en el mercado de valores es el "piso " de la bolsa , donde además se realizan las posturas o aquella cantidad, precio al que se ofrece o se demanda un valor bursátil determinado . Donde se cierran las operaciones bursátiles es el recinto o " local " bursátil

administrado por la Bolsa Mexicana de Valores ( BMV ), y es el " salón de remates ". Otro elemento importante en las operaciones mediante las cuales una persona adquiere la propiedad de títulos de crédito y se obliga a transferir a otra la propiedad de otros tantos , pero de la misma especie en un plazo convenido y contra un reembolso al mismo precio más un premio el cual queda pactado entre las partes , se le conoce como Reporto .

Un sobre precio que se llega a pagar en la compra de valores o títulos de crédito por arriba de su valor nominal , es la prima y es muy frecuente su uso sobre todo con aquellos que tienen mayor demanda .

De acuerdo al tipo de servicios que abarca el mercado de dinero para bursatilizar el crédito y con el objeto de que los empresarios, independientemente de su tamaño puedan allegarse recursos para sus cometidos empresariales , la banca posee una serie de mecanismos para que se desarrollen las empresas vía crédito y se financien, no obstante de que pudieran ser los más conocidos, en tratándose de micro y pequeñas empresas la problemática que enfrentan es precisamente su poco conocimiento o desconocimiento total, lo cual las hace buscar otros agentes financieros no formales como el agiotismo.

#### IV.1.- FINANCIAMIENTOS BANCARIOS.

Los acudientes al mercado de dinero, en esta caso a las instituciones de crédito , pueden obtener los siguientes empréstitos o créditos para el financiamiento de las empresas .

Préstamo quirografario : el cual consiste en la obtención de una cantidad en dinero mediante la firma de un pagaré, en el que se obliga a devolver a fecha determinada, la cantidad obtenida más los intereses correspondientes. Su forma de pago es a través de una operación normal , donde el acreditado debe conocer el ciclo de operaciones de la empresa para cubrir a tiempo el compromiso, esto es, determinar días para pago a proveedores , días de mayores ventas , días para abastecer inventarios , para tener en claro el tiempo que se tarda en recuperar los recursos invertidos y el tiempo que se requiere para saldar el crédito.

Lo apropiado para llevar a cabo este análisis de funcionamiento es contar por parte de empresario contar con un flujo de efectivo, esto , cuando considera contar con efectivo , en que días y en que periodos para disponer de los recursos , en que montos y las fechas en que con ellos puede pagar sin verse abrumado o ahogado por otros compromisos urgentes propios de la

operación de la empresa, como el pago de nómina, impuestos, insumos.

Este tipo de crédito quirografario es recomendable, el no darle destinos tales como adquisición de activos fijos, capital de trabajo, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que se le pueden presentar al empresario problemas de liquidez, para lo anterior existen otros tipos de créditos adecuados en tiempo y espacio.

Los créditos de habilitación o avío apoyan al ciclo productivo, de empresas industriales, ganaderas o agrícolas ya que no es conveniente aplicarlos a actividades comerciales. Son préstamos con un destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes.

La amortización del crédito debe considerar que una parte se paga con la recuperación del activo circulante y otra con la generación de las utilidades propias del giro de la empresa, por lo que programar los conceptos a financiar y sus especificidades, así como las estimaciones de producción, ya que financiar montos tales que orillen a la empresa al acumulamiento excesivo de existencias, origina que no se recupere el crédito en el plazo convenido o que se utilice el crédito para especular con sus productos.

Se invertirá en los objetivos preestablecidos, el acreditado proporcionará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino programado del crédito, así como toda aquella información que sustente su uso. El plazo de este crédito según lo establece la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito es de tres años.

La Apertura de crédito en cuenta corriente, en el fondo es simplemente una de las modalidades de líneas de crédito que se establecen a favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia contractual con un límite modificable en el tiempo, autorizado.

El empresario puede reembolsar, parcial o totalmente lo que hubiere utilizado y mientras el contrato no expire, usar el saldo que tenga a disposición. Este crédito puede otorgarse con garantía en prenda o hipotecaria. Es un crédito que puede utilizarse básicamente para la adquisición o transformación de inventarios, financiación de clientes, y el pago de aquellas obligaciones contraídas de corto plazo ya que este crédito funciona de manera revolvente. Como en los casos anteriores es necesario calcular el flujo de efectivo, la evaluación de la liquidez a través del ciclo financiero (días inventario- días



cliente ), capital de trabajo y tomarse en cuenta que la capacidad de pago está en función con el ciclo de operación para recalcular la entrada de ingresos vía ventas efectivas ( cobradas ).

Este crédito de acuerdo a sus modalidades de otorgamiento , en garantía prendaria se hace en libros, requiriéndose su correcta constitución, se realiza un contrato y se especifican las relaciones contractuales . Cuando es garantía hipotecaria , es necesario efectuar el avalúo de garantía y el contrato se instrumenta en escritura pública , los intereses son calculados en base a saldos insolutos diarios , deben ser cobrados según se estipule en el documento contractual , al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo del dinero en el mercado.

Los Créditos refaccionarios que son utilizados para la adquisición de maquinaria , equipo , matrices , moldes , construcciones , ampliaciones y modificaciones para nuevos usos industriales , son amortizables con la generación de recursos de la empresa y mediante pagos mensuales , que como los casos anteriores cubren parte proporcional del capital y de los intereses . Las garantías que se ofrecen deben ser valuadas y pueden ser hipotecas sobre unidades industriales o de bienes inmuebles . El plazo es de 5 a 13 años y se acompañan con programas de inversión detallado , las cotizaciones respectivas , estados financieros proyectados donde se integra la inversión con el beneficio del crédito .

El Crédito hipotecario industrial, es otra modalidad de fuente de recursos financieros para las industriales , ganaderas , o agrícolas , se destina a la satisfacción de las diversas necesidades para el fomento de la empresa o a la consolidación de pasivos , tomándose en cuenta la duración con que se pacte ya sea a mediano o largo plazo . El importe de este tipo de crédito, se concede con un valor acreditado y no rebasa el 50% del valor de las garantías según se practique y se establezca el avalúo pericial técnico y lo pueden constituir terrenos, edificaciones, maquinaria y equipo de la propia unidad productora o con garantías adicionales inmobiliarias de terceras personas. Requiriéndose la documentación previamente estipulada.

Otra forma de allegarse recursos el empresario para el crecimiento de la empresa lo constituyen las Remesas en Camino, las cuales consisten en disponibilidades de fondos que realiza el acreditado , a través de la aceptación en firme , por parte del banco , de giros postales , telegráficos , y cheques a cargo de las instituciones ubicadas en distintas plazas del país , ya que su finalidad en la conversión en efectivo de la documentación respectiva y el pago se lleva a cabo con el cobro de los

mencionados documentos, los cuales en caso de devolución , se carga en cuenta el importe total más los intereses devengatorios.

#### IV.2.- ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.

Existen en el mercado otra serie de instituciones no bancarias, denominadas Instituciones Auxiliares de Crédito y lo conforman: Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito, Afianzadoras y Almacenes de Depósito, las cuales se analizarán y describirán ya que forman parte de las posibles fuentes de financiamiento a las que puede acudir el empresario para obtener los fondos , en los montos y plazos que le sean convenientes. partiendo siempre de tipo de inversión a la que los destine y de acuerdo al ciclo productivo de la empresa.

##### IV.2.1.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

En los últimos años lo constituye una alternativa de financiamiento magnífica , a mediano plazo para la compra de maquinaria industrial , equipos de diversa índole , flotillas de equipo de transporte , mobiliario para hotelería y restaurantería, entre otras opciones .

Es un contrato mediante el cual la arrendadora queda obligada a adquirir determinados bienes tangibles y el otorgamiento del uso y gozo temporal en un plazo forzoso , a cambio de una contraprestación , la cual se liquidará en pagos parciales , debiendo ser aquella en términos de equivalencia o mayor al valor del bien .

Este pago forzoso contempla algunas excepciones las cuales se pactan de acuerdo a las necesidades de la empresa recurrente y a su capacidad de negociación .

El arrendamiento financiero es pues un instrumento de financiamiento , ya que el objeto central de la operación no es sólo obtener el uso o goce temporal del bien de que se trate , sino más bien la propiedad .

El costo de este servicio entre el 0.5 al 2% de comisión y el cobro de rentas de depósito . Existe la opción de compra del bien tangible que va del 1 al 3% , lo cual se paga al momento de ser facturado al término del contrato . El pago del IVA se realizará al momento de la firma del contrato y éste respecto a los intereses se liquida en los pagos parciales durante la vigencia del contrato .

El Arrendamiento puro , es una figura de crédito , en base a un acuerdo , donde el arrendador hace entrega al arrendatario el uso o goce temporal por un plazo inicial forzoso , donde son susceptibles , a un precio acordado denominado renta , el arrendamiento de todos los bienes que puedan usarse sin consumirse , exceptuando los prohibidos por ley . Donde el arrendatario puede seleccionar al proveedor , fabricante o constructor , determinar las especificaciones que se requieran del bien , las condiciones del pedido , lo que le da una gran libertad para el futuro aprovechamiento ya que tiene la oportunidad de buscar y contratar lo que considere más adecuado para su empresa , con la garantía de que el arrendatario participa según le convenga , en el mejor funcionamiento del bien , para garantizar su operatividad protegiéndolo con pólizas de seguro , reparaciones , mantenimiento e instalación , lo cual al momento de realizar las cotizaciones para su adquisición el vendedor , queda obligado a otorgar una póliza de garantía por tiempo determinado donde se hace cargo del mantenimiento y reparaciones menores o mayores , así que el cuidado que se le debe prodigar al bien , se comparte aunque el responsable es quien lo usa o goce , ya que al final del plazo pactado el arrendatario devolverá el bien a la arrendadora en las mismas condiciones en que lo recibió , menos el deterioro causado por el uso normal de acuerdo a su naturaleza . La arrendadora , procederá a su venta exclusivamente al valor comercial del mismo , y puede ser un tercero o el propio usuario el que lo adquiera .

#### IV.2.2.- EMPRESAS DE FACTORAJE.

El factoraje , por virtud de eta tipo de contrato , la empresa de factoraje financiero , conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera .

En el año de 1986 se desarrolló un gran interés por este servicio financiero , propiciado por las necesidades de capital de trabajo de empresas comerciales e industriales y la adecuación que llevaron a cabo las entidades de factoraje para la operación de nuevos productos dentro de esta misma modalidad , estos intermediarios financieros no bancarios enfrentaban una serie de limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones y se les dió el nombre de operaciones extrabursátiles , por lo que actualmente y de acuerdo a la nueva legislación quedaron legalmente formalizadas , ya no sólo en bancos sino de manera independiente formando parte de la banca universal , como intermediarias financieras reguladas por el Estado .

El factoraje se otorga bajo las siguientes modalidades : A.- Factoraje de cuentas por cobrar ; B.- Factoraje a proveedores y C.- Factoraje internacional.

A.- El Factoraje de cuentas por cobrar , se refiere a una sesión de derechos de crédito que la empresa hace constar por las actividades que desarrolla , su cartera de cobranza a clientes.

Es un instrumento financiero por medio del cual , la empresa presenta al factor ( empresa que realiza la intermediación ) la documentación aludida , ésta es evaluada en términos de recuperación inmediata o a corto plazo , tomándose en cuenta el tipo de producto o servicio , tamaño de mercado , diversidad de clientes a los que atiende así , como su propia comercialización.

En base a estos criterios, se otorga la cantidad solicitada menos un descuento que va en relación al valor del documento y del análisis anteriormente descrito, de esta forma la empresa cuenta con recursos que puede canalizar a su función operativa e integrarlos al capital de trabajo facilitando así nuevas oportunidades de ventas al mercado.

Este tipo de factoraje podrá ser puro ( sin responsabilidad ) o por cobranza directa ( realizada por factor ) o delegada ( realizada por el mismo cliente ) .

Cuando la cobranza es directa la sesión de derechos de crédito se notifica al deudor , por medio de la entrega del documento comprobatorio y el acuse de recibo del deudor o cualquiera otra modalidad inequívoca de recepción , una comunicación por correo certificado con acuse de recibo , telex o telefax donde se posea evidencia de su recepción y la notificación realizada por federatario público . El pago que efectúan los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación de dicha sesión no los libera de responsabilidad ante la empresa o casa de factoraje y se puede ceder derechos de cobro mediante facturas, contrarrecibos, letras de cambio, pagarés, contratos mercantiles entre otros, los cuales no deben estar vencidos y que posean el resultado de la operación por parte de la empresa ( acreedor original ) de haber percibido bienes y/o servicios ( deudor ) .

B.- El Factoraje a proveedores , se ofrece a las empresas que cuentan con arraigo en el mercado y solvencia , con la finalidad de apoyar a su cartera de proveedores , al adquirir la empresa de factoraje los documentos emitidos por el cliente anterior al plazo que se contrate para ser pagaderos . Esta operación se realiza por el total del valor de la documentación , donde se

descuenta el cargo financiero de la operación y de esta manera recibe el proveedor pago de contado pudiéndose negociar por parte del cliente algún descuento significativo ya que recibe el monto del numerario de inmediato y así el cliente no altera su política de crédito.

Esta operación permite beneficios tanto al cliente como al proveedor ya que al primero le permite continuar con la obtención del crédito de sus proveedores en aquellas épocas que le sean de baja liquidez , facilitándose también la negociación y aplicación de plazos con el proveedor , ayudándose en la protección de costos para los insumos requeridos . Al segundo le permite continuar sus ventas a crédito y su cobranza es al contado y así poder contar con liquidez para la operación normal de su negocio.

C.- El Factoraje internacional , se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar que se realizan en el mercado internacional , por la comercialización de productos y/o servicios.

Donde el que realiza las funciones de exportador es el cedente ante la empresa de factoraje y es quien factura los bienes y/o servicios a un deudor en el extranjero . Este deudor o importador, es quien queda obligado al pago facturado emitido por el exportador nominado en divisas ( el valor del documento ).

Los servicios para la contratación parten de una línea de factoraje a factor , recabación de poderes ya que es una operación de compra-venta de derechos , la firma de un contrato nominativo donde quedan reguladas las relaciones que allí se establecen del cliente con el factor , así como la sesión de cada operación que es donde precisamente se ceden los derechos de cobro al cliente.

El costo de este tipo de servicios financieros incluye los siguientes elementos : Los honorarios por la apertura de la línea , El valor de descuento , y la comisión por custodia , administración y cobranza.

Lo anterior supone un estudio detallado , donde se toma en cuenta las condiciones y circunstancias en las que se concurre y la forma de cobro de los costos depende de la competitividad de cada casa de factoraje y de sus políticas de concertación.

El estudio comprende lo que puede limitar el importe de las ventas , el número de documentos , la concentración y la relación de la cartera , la calidad del producto y/o servicio , su distribución geográfica y el grado de consumo así como su posible durabilidad en el anaquel , la cual se realiza de acuerdo a

parámetros de conocimiento y experiencia de cada empresa de factoraje.

#### IV.2.3.- UNIONES DE CREDITO.

Son aquellas asociaciones que reúnen fondos monetarios de agremiados con el propósito de otorgarlos entre ellos mismos a tasas de interés preferencial por debajo de las del mercado.

Son por tanto agrupaciones que le permiten a los industriales o productores de bienes y/o servicios que los integran, el poder tener acceso al crédito bancario, reducir costos financieros, obtener asesoría fiscal o bien, incrementar sus ventas aprovechando los servicios de los departamentos administrativos y comerciales con que pueden contar dichas uniones.

Las Uniones de Crédito de acuerdo a las Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito establece una diferenciación entre los agrupandos de cuatro clases, las cuales se describirán en relación a las actividades con las cuales se pueden constituir:

Uniones de crédito agropecuarias, en las que los socios se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas o a unas y otras.

Uniones de crédito industriales, en las que los socios se dediquen a actividades industriales para la producción o transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí y tengan fábrica, taller o unidad de servicio.

Uniones de crédito comerciales, en que los socios se dediquen a actividades mercantiles con bienes o servicios de una misma naturaleza o en que unos sean de índole complementaria respecto de los otros y tengan establecimientos.

Uniones de crédito mixtas, que se configurarán de acuerdo con los términos de su asociación y autorización, con miembros que se podrán dedicar cuando menos a dos de las siguientes actividades: agropecuarias, industriales o comerciales.

De acuerdo con el funcionamiento que les permite la ley aludida en los términos de su consecución y al ramo al que se dediquen pueden operar las siguientes actividades:

Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval.

Recibir exclusivamente de sus socios , préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones que señalen las autoridades respectivas como , Hacienda , CNV y Banxico.

Practicar con sus socios operaciones de descuento , préstamo y crédito de toda clase y reembolsos.

Adquirir acciones , obligaciones y otros títulos.

Promover la organización y administración de entidades industriales y venta de los productos obtenidos.

Encargarse de la compra , venta , o alquiler de insumos , bienes de capital , bienes y materias primas , que les sean necesarias a las uniones de acuerdo con la actividad que desarrollan.

Las uniones de crédito deben constituirse como sociedades anónimas de capital variable y sus socios pueden ser personas físicas o morales.

En lo relativo a las disposiciones jurídicas no les es permitido realizar alguna de las siguientes operaciones :

Otorgar fianzas , garantías o cauciones o avales , salvo que sean en favor de sus socios.

La hipoteca de las propiedades.

La operación sobre sus propias acciones.

Realizar operaciones a futuro de compra y venta de metales preciosos como el oro y de divisas extranjeras.

Las ventajas que ofrecen este tipo de asociaciones es que facilitan la adquisición , arrendamiento , comercialización de productos en grupo lo cual les da mayor poder de negociación y representatividad al estar debidamente organizadas ante su actuación frente a terceros entre otros aspectos.

#### IV.2.4.- ALMACENADORAS O ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.

La funciones que desarrollan como instituciones auxiliares de crédito son amplias , ya que son los únicos autorizados para emitir certificados de depósito y bonos de prenda o prendarios,

los certificados pueden ir o no acompañados de dichos bonos de prenda y se expiden por mercancías en tránsito y en bodega o en ambas , puestos siempre y cuando se mencione en el certificado.

Pueden prestar también los servicios de transporte , certificar la calidad de los bienes o mercancías y valorar lo anterior , la venta de bienes y mercancías a solicitud del solicitante , demostrando a éstos la cotizaciones de venta , empaque y envase.

Los almacenes existentes cuentan con dos modalidades , para bienes y mercancías de depósito fiscal y los de granos , frutos , productos agrícolas o industriales , efectos nacionales o extranjeros todos de tipo mercantil , es decir que sean vendibles a diferencia de los primeros cuya disposición está a cargo del fisco.

Los préstamos prendarios , consisten en proporcionar a una persona física o moral , los recursos económicos , equivalentes a un porcentaje del valor comercial de un bien , el cual es dado en garantía . Se emplean para la compra de materia primas o vender productos terminados , con la participación de una almacenadora donde se depositan las existencias , donde se expiden los certificados de depósito y bonos de prenda con un valor fijado.

Estos documentos se negocian con la institución de crédito en donde ésta los toma hasta por el 70% de su valor para otorgar el préstamo . Es recomendable que el poseedor de los bienes o empresario tome en cuenta la calidad , la facilidad para realizarlos comercialmente , posibilidad de obsolescencia y deterioro , variaciones de precio y quienes son los consumidores , reales y/o potenciales de dichos bienes.

La capacidad de pago va en relación directa con la función del ciclo de producción y muy especialmente al momento del uso de la prenda , por lo cual es importante determinar si la empresa está generando los recursos para cubrir los servicios de la deuda contraída ya que la amortización no deberá exceder de 90 días , el pagaré deberá vencer cinco días antes antes del certificado y su correspondiente bono de prenda.

#### IV.2.5.- AFIANZADORAS.

La Ley Federal de Instituciones de Fianzas regula todo el conjunto de las relaciones que se generan entre la administración pública y los clientes de las compañías , pues el contrato de fianza es aquel mediante el cual una persona física o moral acude , a una afianzadora la cual se compromete a pagar por el



deudor si éste no lo realiza , por lo cual la afianzadora posee una función auxiliar de crédito.

A diferencia de otras empresas de intermediación financiera dentro del mercado de valores , las compañías afianzadoras desempeñan una doble función : ejerciendo el comercio en cuanto a tal y contribuyendo al reforzamiento de las relaciones de intermediación comercial bajo la estricta supervisión y vigilancia del Estado como regulador y normativizador.

Las partes que intervienen en las fianzas son cuatro : los elementos personales , formales , reales y obligacionales.

Los elementos personales son la personas o partes que integran la intervención en la formulación del contrato que se celebre y son el beneficiario , el solicitante y la empresa financiera o fiador.

Los elementos formales los componen en sí , el contrato de la fianza y la expedición propia de la misma.

Los elementos reales que consisten en la garantía de una obligación ajena la cual constituye el objetivo fundamental de la fianza , que puede ser de dar o hacer y el pago que el fiador o solicitante hace a la institución afianzadora.

Y el Contenido obligacional que conforman los derechos y obligaciones que se asientan en la formulación del contrato y los efectos para el acreedor-fiador.

Las obligaciones que pueden ser garantizadas , que en principio pueden ser objeto de la fianza , ya que es posible garantizar con una fianza cualquier tipo de obligación que sea susceptible de ser cumplida por una persona que sea distinta del obligado o deudor , lo que quiere decir que imposible garantizar aquellas obligaciones que sean estrictamente personales , pero si las consecuencias en recursos económicos que se pudieran desprender del incumplimiento, como son las sanciones que establece la ley o aquellas que se estipulen contractualmente en observancia de la misma.

La diferencia que existe entre fianza y seguro comprenden los siguientes aspectos :

La fianza garantiza que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico incumplir el deudor original.

Produce una relación jurídica entre tres personas : afianzadora , beneficiado y fiador o deudor , ya que la

afianzadora paga cuando se hace exigible una fianza y es recuperada haciendo efectivas las garantías de recuperación constituidas en dicha fianza.

El seguro indemniza al asegurado el daño causado por un siniestro de índole natural o humana, voluntaria o involuntaria.

El seguro produce únicamente una relación jurídica entre dos aseguradora y asegurado, ya que por regla general es inexistente la recuperabilidad de la cantidad que se paga al asegurado.

Existen cuatro clases de finzas que se subdividen por tipo de ramo, el cual abarca especificaciones precisas por el tipo de objeto al que se pueden destinar por el que las solicita, propiciandose así una gama de servicios y son las de: fidelidad, las judiciales, las denominadas generales y las de crédito.

La fianza de fidelidad, posee una serie de garantías y ventajas al empresario, sobre todo cuando existe personal encargado de administrar los distintos recursos de la empresa, ya que sirve para cubrir contingencias que se pueden presentar por el mal menjo o dolo de los mismos. Y consiste en el pago de la reponsabilidad en efectivo en que incurra el empleado, ejecutivo o directivo ( fiado ) por la comisión de delitos como robo, fraude, abuso de confianza o peculado en los bienes del beneficiario o patrón o en su caso, en bienes de cualquier naturaleza que tenga bajo su resguardo o responsabilidad ante los cuales jurídicamente sea el efectado, esto es, lo que garantiza la fianza de fidalidad es que si alguna persona que preste sus servicios en la empresa delinque en alguno de los elementos señalados, los cargos que resulten en su contra serán cubiertos por la afianzadora hasta que se agote el monto de la fianza.

Las Fianzas judiciales son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales y en la descripción del texto de la misma están estipulados los procedimientos a seguir de acuerdo al caso de uqe se trate para que sea reclamada.

La reclamación la puede realizar un juzgado o tribunal via Tesorería de la Federación.

Las Fianzas generales son casi ilimitadas ya que engloban toda clase de obligaciones, exceptuando las crediticias en todos los ramos, ya sean industriales, comerciales, agropecuarias o bancarias. Y en la práctica se utilizan entre particulares y autoridades de la administración pública federal en sus distintos niveles de gobierno.

Estas fianzas son expedidas ante la Tesorería de la Federación y afianzan distintos conceptos que van desde los concursos o licitaciones, anticipos, cumplimiento, buena calidad, inconformidades, impuestos de importación, clausuras y concesiones.

Entre las características que poseen es que pueden afianzar individuos o personas ya sean también físicas o morales que proporcionen las suficientes garantías de recuperación en relación a la cuantía afianzada.

El pago de una fianza se lleva a efecto con el pago de una prima como contraprestación del servicio de la fianza la cual resulta ser onerosa, pero es como queda garantizado el cumplimiento de una obligación, si el deudor no la lleva hasta su cumplimiento.

La fijación de la prima no está al juicio o sólo parecer de la afianzadora, el monto lo determina el artículo 86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, dicho artículo dispone que el cobro de las primas se sujetará a las tarifas que apruebe la Comisión Nacional Bancaria. Así tenemos que la prima es cobrada generalmente por adelantado, siendo que la primera prima cubre la anualidad correspondiente.

Las Fianzas de crédito fueron publicadas en el D. O. del 24 de Agosto de 1970 en las "reglas de carácter general para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito", cuando se trate de los siguientes aspectos: Para el pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil; el pago total o parcial, del principal y accesorios financieros derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; el pago derivado de contratos de arrendamiento financiero o de factoraje financiero; el pago de financiamiento obtenido por contratos de crédito garantizados con certificados de depósito y bonos prendarios entre otros.

Bajo las siguientes disposiciones que establecen las condiciones entre las más relevantes: la afianzadora únicamente podrá retener hasta el 10% de su margen de operación y el resto deberá reafianzarlo; se prohíbe a las afianzadoras garantizar obligaciones que conlleven créditos directos como el mutuo en cualquiera de sus formas.

La fianza tiene exhibibilidad ya que garantiza existentes, dado que corresponde a la necesidad económica de asegurar a un acreedor que será cumplido a su favor en una fecha determinada, en caso de incumplimiento por parte del acreedor, el beneficiario de la fianza exija su pago.

Lo esencial en el caso anterior , para determinar si la fianza se ha hecho exigible , ésto es , que deba cubrirse el monto señalado , es simplemente comprobar que la obligación allí contenida y garantizada ya lo es , la reclamación está a cargo del departamento o área legal de la afianzadora , ya que se analizan los hechos a la luz vigente del derecho.

Es conveniente también tener en cuenta las causales de extinción de la fianza por parte tanto del acreedor , quién la paga , como por el beneficiario , quién la posee , porque siendo un instrumento financiero para las operaciones que se acreditan con ella.

Existen tres clases de extinciones : cuando se cumple o se ejecuta la obligación principal garantizada ; por novación cuando sin consentimiento de la afianzadora se modifica el objetivo contractual original de la fianza ; las causas especiales de extinción están dadas por anulación , cancelación administrativa, término de vigencia , devolución de la póliza ; los efectos de la cancelación , son para la empresa afianzadora , para el fiado , y el obligado.

Este instrumento financiero apoya en la práctica la pérdida total o parcial de un compromiso u obligación , que al quedar garantizado , permite la seguridad de llevarse a buen término facilitándose así las transacciones para las cuales se le de aplicatoriedad.

#### IV.3.- FINANCIAMIENTO BURSÁTIL.

Un aspecto muy importante es el de conocer cómo una empresa puede participar dentro del mercado de capitales para su sano financiamiento , bajas tasas de interés entre otros conceptos.

De acuerdo a lo señalado se describirán algunos títulos o valores los cuales puede aprovechar para su crecimiento y desarrollo , expansión en materia de mejoramiento también de la comercialización de sus productos y ampliar la cartera de clientes y la financiera .

Las ventajas que proporciona el registro en bolsa para una empresa van desde una mayor factibilidad de crecimiento ya que puede rebasar los recursos generados por la misma a niveles aceptables de apalancamiento financiero, ésto es , allegarse recursos externos , susceptibles de ser pagaderos en un plazo dado , donde se programe la amortización del pasivo , calendarizando los montos del mismo y el costo financiero del

capital , buscando que las utilidades que se generen cubran la inversión , hasta el propiciamiento de ser un estímulo y presión para profesionalizar la administración de la empresa , procurándose una mayor imagen y prestigio.

Existen también instrumentos financieros a los cuales puede acudir para evitar el poseer recursos inamovibles o improductivamente guardados , generados por las utilidades de la empresa , que no representen riesgos al tiempo que los pueden convertir en dinero realizando un pequeño análisis de su comportamiento bursátil, de muy diversa índole , dependiendo para su inversión el que se conozcan los beneficios que pueden acarrear.

#### IV.3.1.- BONOS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Los Bonos bancarios se componen de dos tipos ; los de desarrollo industrial y los de infraestructura.

Los primeros son instrumentos avocados a financiar programas de desarrollo industrial , éstos fueron retomados de los Bonos colocados por Banco de México así como de las obligaciones de su fueron diseñadas y garantizadas por el Fondo de Equipamiento industrial ( FONEI ).

Los BONDIS buscan un equilibrio entre el costo y el plazo de los recursos que capta Nafin y el redimiento esperado de sus inversiones en programas de desarrollo del país , estos son títulos cuya redención sigue el método de pagos a valor presente, con la finalidad de ofrecer a los ahorradores un rendimiento creciente similar al flujo de recursos que se obtienen al financiar las inversiones.

Este instrumento se coloca mediante subasta para que sean los postores quienes determinen el precio a que están dispuestos a adquirirlos.

Su rendimiento se encuentra ligado al de los Cetes a 28 días y al bonos de un año.

Los segundos , son instrumentos para financiar proyectos de infraestructura , devengan intereses cada 28 días como es el caso de las obligaciones , con un redimiento del 0.05% por arriba de la tasa en vigor .

#### IV.3.2.- CERTIFICADOS DE PARTICIPACION.

Los certificados de participación son títulos de crédito que representa el derecho a una parte alcuota de los frutos

o rendimientos de los valores, derechos o bienes de cualquier clase que tengan en fideicomiso irrevocable la sociedad fiduciaria que los emita, así como de las ventas del producto, bienes, derechos o valores y el reembolso del valor nominal de los títulos.

Por su forma de recuperación son amortizables y no amortizables, por el tipo de bien inmobiliarios y ordinarios, los primeros representan bienes inmuebles y los segundos bienes muebles.

La clasificación de los tipos de certificados es como sigue :  
Certificados de Participación Ordinarios, Inmobiliaria, de Inmobiliaria amortizable, y los de Inmobiliaria no Amortizables.

Los anteriores son emitidos por una emisora o fideicomiso, el cual se encarga de administrar los bienes, valores o derechos fideicomitados, así como cubrir a los fideicomitentes la parte proporcional de acuerdo al tipo de certificado adquirido del fruto o provecho, apegados a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, referenciada a las tasas de interés de instrumentos comunes como Cetes o Aceptaciones Bancarias.

Los trámites para su autorización son realizados simultáneamente con Banobras, Comisión Nacional de Valores y Comisión Nacional Bancaria, las instancias que intervienen en la emisión son, la empresa que fideicomite un inmueble y emite los certificados en base al anterior que es denominado como fideicomitado ( fiduciario ). Banobras que realiza un avalúo y dictamen del monto a emitir, el público inversionista adquiriente y un representante común de casas de bolsa o bancos que representen los intereses de los tenedores de los certificados.

#### IV.3.3.- PAPEL COMERCIAL.

Es otra fuente de financiamiento al ser un crédito de corto plazo documentado con pagarés, del cual existen tres modalidades para su aprobación : el Quirografario que no lo sustentan garantías específicas, sino es respaldado por todo el patrimonio de la emisora, el Avalado por una sociedad nacional de crédito,

cuya garantías a través de dicho aval, y el Indizado al, tipo de cambio libre, este papel al igual que el de moneda nacional se coloca a descuento y genera adicionalmente a la tasa de interés pactada una ganancia cambiaria que resulte de la variación del tipo de cambio libre entre dos fechas, la de emisión y la de vencimiento.

Los requisitos para ser tramitado y autorizado es por medio de una solicitud a una Casa de Bolsa y lo que establece la Comisión Nacional de Valores, presentación de estados financieros con menos de tres meses de haberse elaborado, en caso de una consolidadora, los consolidados del grupo, copias de acta constitutiva y las referentes a las modificaciones al capital social de la emisora.

Para el caso de calificar al papel comercial se utilizan cinco calificaciones; FMA probabilidad de pago oportuno, PMB probabilidad razonable de pago oportuno, PMC dudosa probabilidad de pago oportuno, PMD emisiones con mayor probabilidad de incumplimiento y las de PME emisiones que no proporcionan información válida y representativa por el periodo mínimo exigido estas características a los demás títulos de crédito o valores que se cotizan en bolsa y sirven tanto para el adquirente como al emisor y se den cuenta inmediata del verdadero valor de dichos títulos.

#### IV.3.4.- OBLIGACIONES.

Dadas las características en las que se emplean, cubren una gama de posibilidades para el empresario a las cuales puede ajustarse por la propia flexibilidad que entrañan en relación al aspecto que deban garantizar en términos específicos o no, así existen como las: quirografarias, que son las más comunes, son sin garantía específica, respaldadas por todo el patrimonio de la empresa que las emite, donde se impone como medida de precaución una serie de restricciones financieras y de tipo corporativo para salvaguardar los intereses de los adquirentes u obligacionistas.

Las hipotecarias, respaldadas con bienes inmuebles donde el valor de éstos no podrá ser menor al 43% del valor total de las obligaciones que se encuentren en circulación.

Las prendarias son garantizadas con distintos bienes muebles, los cuales son también valuados como respaldo a las obligaciones que se emiten.

Las convertibles , en este caso los obligacionistas pueden optar , por recibir la amortización de la deuda contratada en efectivo o convertir los títulos en acciones representativas del capital social de la empresa que las emite.

Las indizadas , esta es una fórmula que le permite al adquirente , prever desajustes en el tipo de cambio ya que se contratan al valor del dólar estadounidense , a su venta libre por lo que las empresas deben contar con un flujo suficiente de dólares , su práctica es poco común.

Los tipos de garantía a los que se puede acudir para garantizar la emisión , se puede efectuar utilizando las siguientes : Las garantías con aval , en las cuales un tercero queda solidariamente responsable hasta por el importe de su capital contable y las garantizadas con fianza , donde una tercera persona se compromete a pagar por ella el importe insoluto de la deuda , si es que la emisora no procede a hacerlo . Además de lo anterior la empresa para lograr el financiamiento requerido para los fines que posea , tiene que recorrer una ruta de actividades, para emitir las obligaciones donde las características para su autorización son entre otras : una consulta previa con la Comisión Nacional de Valores para evaluar la viabilidad de la emisión , una vez revisada su viabilidad coordinar su elaboración junto con la CNV y la Bolsa Mexicana de Valores el apalancamiento financiero ( pasivo/capital ) debe ser de dos a uno como máximo , deben revaluarse los activos por parte de la CNV , contar con un capital social fijo de por lo menos la séptima parte del capital social , durante la vigencia de la emisión , la empresa debe contar con una administración profesional , no administrada como negocio familiar.

La colocación de las obligaciones debe poseer un alcance , la posibilidad de realizar colocaciones múltiples , esto es , no se limita a un sólo tipo de obligaciones , una determinación , que es el monto total de la emisión acordada por quien la emite , en función de sus proyectos de inversión y capacidad financiera , presentar un calendario de disposiciones especificando con claridad los montos a utilizar de acuerdo con el número de emisiones y las fechas de colocación , una justificación que consiste en plasmar los criterios que sustentan la colocación y se basa en el posible resultado arrojado por análisis previo de las cifras que contemple el proyecto de inversión , ya que éstos siempre requieren periodos de maduración , las ventajas que esto proporciona a las empresas emisoras , no obstante los diferentes pasos que se realizan y que pueden parecer interminables , sobre todo cuando no se posee experiencia y se lleva a cabo por primera vez , pudiera presentarse también como algo tedioso , pero nunca es conveniente olvidar que los beneficios que pueden



obtenerse , como son : la seguridad con que cuente la empresa emisora en la consecución de recursos suficientes para sus proyectos por el tiempo que cubra su desarrollo , en cuanto a los costos de la deuda contraída no se incrementan por cuanto no sea utilizados los dineros ya que los intereses se generan por montos colocados y no por el total autorizado , evitándose así cargas financieras innecesarias , donde también existe simplificación y flexibilidad , en el primer caso se evitan trámites para realizar posibles ampliaciones o modificaciones a los autorizado , en el segundo caso , se pueden adaptar las colocaciones a las necesidades del proyecto.

#### IV.3.5.- PAGARES.

El pagaré de mediano plazo , es un crédito documentado por un solo titulo , del cual existen dos modalidades : el quirografario, cuya garantía no es específica sino con el respaldo de todo el patrimonio de la empresa emitente y el avalado , con el respaldo de un aval bancario , los trámites de inscripción son establecidos por cuatro instancias a las cuales se debe acudir : Comisión Nacional de Valores ( CNV ) , Bolsa Mexicana de Valores ( BMV ), Instituto de Depósito de Valores ( Indeval ) y a una Empresa Calificadora de Valores.

Dentro de las instancias mencionadas las de novedad son las últimas ya que hasta hace un tiempo no existían y las empresas emisoras o emitentes , se valían en buena medida del mercado secundario para valorar sus títulos en el mercado de valores , lo cual en ocasiones propiciaba dudas , aumentaba riesgos y sobre todo se hacía requerible realizar un seguimiento exhaustivo del comportamiento de los valores para conocer sus alzas y sus bajas , el mantenerse constantemente informado de las acciones decisorias de la empresa , así como casi allegarse información confidencial a través de conocer a altos funcionarios sus declaraciones y estados financieros debidamente auditados y certificados . Con la aparición de las empresas calificadoras de valores , que entre sus funciones y objetivos están los de contar con información suficiente y sustentada de manera tal que la emitente evite distorcionar , minimizar o hasta ocultar aquellos aspectos que no le faciliten la aprobación y autorización respectivas , aminorándose así los riesgos y obligan a las suscriptoras a esforzarse para no quebrantar la confianza de los adquirentes y propiciar imágenes falsas en el mercado de valores , por lo que los principales requisitos se ennumeran de manera descriptiva por las formalidades que éstos entrañan y que ahora forman parte del sistema financiero mexicano : Estados Financieros Auditados de tres ejercicios ; Estado de Costos de

Producción y de Ventas , Estados Proforma , Relación Analítica de las principales cuentas y de póliza de seguros y fianzas , Relación con clientes y proveedores . Relación de personal por orden jerárquico , Relación de accionistas y el Acta Constitutiva , así como aquella información que se crea relevante de la empresa a fin de formarse un criterio general y conocer su funcionamiento y actividades.

#### IV.3.6.- ACCIONES.

Constituyen un título-valor que representa una parte alicuota del capital social de una sociedad anónima y este es un tipo de inversión que proporciona al tenedor inversionista la posibilidad de participar como socio de una empresa .

Las sociedades anónimas que obtengan inscripción de sus ( valores ) acciones en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios , pueden a su vez inscribirse en la Bolsa Mexicana de Valores para que éstas sean colocadas entre el público inversionista , por medio de casas de bolsa , por ser los intermediarios financieros acordes con las disposiciones legales actuales , las empresas a través de este mecanismo adquieren recursos frescos al aumentar su capital social.

Las acciones generan a sus poseedores una ganancia de capital que resulta presentarse cuando el valor de venta en el mercado es mayor que el de compra , o una pérdida en caso contrario , también éstas generan dividendos que pueden ser en efectivo o en acciones.

Las entidades económicas que cumplan con los requisitos que establecen las distintas instancias tanto gubernamentales como de las instituciones privadas que operan coordinadamente para la oferta de títulos valores en este caso acciones , las emitentes tienen la obligación de informar constantemente a sus poseedores , que están cotizando en bolsa , en lo relativo al comportamiento, del estado que guardan las emisiones a través de los balances e informes financieros , flujos de efectivo , de acuerdo a los lineamientos que tiene instrumentados la Comisión Nacional de Valores , Empresas Calificadoras entre otras.

El rendimiento de las acciones se considera dentro de los aspectos de renta variable , por el desconocimiento a futuro de la ganancia o pérdida que el inversionista obtendrá por su adquisición . El valor de mercado que posean las acciones estará dado por las leyes de la oferta y la demanda que prevalezcan al tiempo de su compra en el mercado accionario . Las acciones en el

tiempo no poseen un plazo determinado, ya sea por la existencia de la empresa cotizadora o en su caso, aunque no cotizara en bolsa.

La bursatilización de las acciones o cualquiera otra emisión realizada en bolsa, es la liquidez, la cual implica que el accionista pueda o no deshacerse de una inversión financiera en el corto plazo, lo anterior tiene un efecto en el rendimiento de la inversión, ya que al ser edquirido el título valor, se espera que se pueda realizar fácilmente en el mercado, de no presentarse así las anteriores pierden valor o cuando existe mucha demanda y poca oferta de una acción su precio se puede elevar rápidamente, cuando los títulos valores no se pueden vender o tienen que venderse más baratos y por tanto percibir un menor rendimiento de lo esperado o no venderlas si es el caso.

Estos problemas se interrelacionan y tienden a alentar o a desalentar las inversiones en acciones que han demostrado poca bursatilidad o no son bursátiles, por lo tanto, las operaciones en acciones como parte de la proporción de la operación total en bolsa, se puede reducir aún más. El problema de la bursatilidad de las acciones representa el obstáculo más importante para el sano desarrollo del mercado accionario como fuente de financiamiento para las empresas.

#### IV.3.7- ACEPTACIONES BANCARIAS.

Son letras de cambio giradas por empresas a su propia orden y aceptadas por una institución de crédito.

Se clasifican en tres tipos distintos: por su forma de colocación, por el grado de riesgo que asumen los inversionistas, y por el tipo de emisor.

La primera se refiere a que se realiza mediante oferta pública por casas de bolsa o por oferta privada en bancos.

La segunda la conforman aquellas aceptaciones bancarias que cuentan con el patrimonio de las instituciones de crédito y con el fondo bancario de protección al ahorro.

Las terceras son los bancos los principales obligados de la emisión.

La forma de determinar el rendimiento o tasa de interés de las aceptaciones bancarias que se colocan a descuento, donde se otorga a los poseedores un rendimiento que va en relación al

producto del diferencial entre el precio de adquisición y su valor de redención es decir si el inversor las retiene hasta su vencimiento , o su precio de venta si el poseedor las vende antes.

La comisión del intermediario en el mercado secundario donde los intermediarios , no deberán cargar a sus clientes ninguna comisión , siendo su utilidad el diferencial del precio de compra-venta.

#### IV.3.8.- BURSATILIZACION DEL CREDITO.

Los requisitos de inscripción están regulados por el artículo 14 de la Ley del Mercado de Valores , donde las emisoras deben satisfacer a juicio de la Comisión Nacional de Valores ( Canaval ) las siguientes características : que exista una solicitud , que en términos de colocación les permita una circulación que sea significativa y no cauce perjuicio al mercado , que los valores tengan o puedan tener una circulación amplia en relación con la magnitud del mercado o de la empresa emisora y que se prevea,dentro del plan negociable , la solvencia y liquidez de la emisora , una vez aceptado lo anterior por las instituciones respectivas , se procede a su colocación y diaria cotización en la Bolsa Mexicana de Valores . Para lo anteriormente descrito , previo a lo mismo , se hace necesario llevar a cabo una ruta de actividades o red de las mismas , que de modo general comprendan los aspectos que a continuación se enuncian : buscar una entrevista con la casa de bolsa , envío de la documentación legal , en su caso un programa para el desarrollo del estudio , visita a la empresa , juntas de evaluación del proyecto y ultimamiento de posibles detalles para la recepción del dictamen jurídico y terminación del estudio final , para ser aprobado por la casa de bolsa , impresión del mismo , envío al consejo de administración de la BMV y ésta avisar a la empresa de su aprobación y ratificación para llevar a efecto la oferta pública.

La oferta pública contempla una serie de aspectos dignos de mencionar :

A.- Un programa de colocación ; B.- Proyecto de contrato de colocación ; C.- Contrato de proyecto de sindicación . Del resultado de aviso de oferta pública de los títulos o acciones.

Cuando la empresa desee ofertar obligaciones que también consisten en ser instrumentos financieros para las empresas y obtener de manera concreta otra modalidad de financiamiento ya que el mercado de valores es un mecanismo que permite la emisión

colocación y distribución de valores , como ya se apuntó.

En el mercado de capitales se encuentran los conceptos de renta variable y de renta fija , donde la renta variable se caracteriza por el agrupamiento de instrumentos cuyo rendimiento en el tiempo se desconoce por las alzas o bajas del mercado . las cuales no son controlables . La renta fija incluye a aquellos instrumentos que tienen un rendimiento preestablecido lo mismo que las condiciones de pago.

Los requisitos para ser sujeto de crédito deben cubrir los siguientes rubros por quién desee obtenerlos y puede ser persona física o moral que esté establecida en lo que se denomina como plaza , esto es , en un local o establecimiento donde brinde los servicios y/o bienes que comprendan su giro , donde posea cierto arrigo en su actividad o el tiempo de estar operando en dicho sitio ya que en términos generales el crédito sirva para su negocio , o para establecerlo si se cuenta con garantía avalada , por es importante que quién demanda el crédito busque poseer capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones , que sus productos o servicios tengan una demanda amplia o constante por parte de la clientela que atienden y que ésta le proporcione una capacidad de pago , por las utilidades recibidas , que permitan cubrir sus compromisos de manera normal y económica y que dicha generación de recursos sea suficiente para la cobertura de los costos y gastos más los intereses del servicio del financiamiento, los cuales irán en relación a la cantidad solicitada u otorgada , en relación al potencial de pago del negocio y las garantías que presente.

#### IV.3.9.- REPORTO.

Es una operación de compra venta de un instrumento financiero , en esta operación la casa de bolsa pacta con el inversionista venderle en el presente un instrumento financiero , en un monto determinado , por tanto simultaneamente su recompra a un plazo también predeterminado garantizándole un rendimiento durante el plazo convenido . Para el inversionista en este tipo de operaciones , puede ampliar el rango de plazos disponibles , en el caso de que en el mercado no existieran instrumentos con el vencimiento requerido . Para la casa de bolsa implica la posibilidad de ganancia si el rendimiento que se pacta con el cliente es menor al rendimiento al que se compró el instrumento , para lo cual la casa de bolsa ya cuenta con cuadros de equivalencia calculados y basarse así en ellos para finalizar la operación si es el caso.

#### IV.3.10.- BONOS BANCARIOS DE DESARROLLO.

Se emitieron por primera vez en 1985 y son instrumentos de renta fija . Emitidos por las instituciones de banca de desarrollo autorizados por las autoridades hacendarias , estos bonos tienen un plazo mínimo de tres años , con amortizaciones semestrales , una vez cumplido el periodo de gracia . Este instrumento ha tenido poco éxito entre los inversionistas por la competencia de otros , entre ellos los rendimientos de las aceptaciones bancarias .

El mercado secundario de este instrumento tiene poca liquidez , por lo cual una inversión en este tipo de valores debe ser considerada como a largo plazo , situación que no facilita los flujos de tesorería y caja de las empresas .

#### IV.3.11.-OBLIGACIONES CORPORATIVAS.

Son instrumento de crédito a largo plazo emitidos por empresas y cotizados en bolsa .

Rendimiento y análisis, el primero es que casi todas las emisiones se cotizan a un precio del 100% o arriba , este fenómeno se da porque la mayoría de las emisiones, proporcionan rendimientos mayores que los cetes , por sus rendimientos altos estos instrumentos son muy atractivos para los inversionistas y por tanto mantienen sus precios arriba de su valor nominal en los libros académicos se ha mencionado que el mayor rendimiento se da con un mayor riesgo , en el caso del mercado de obligaciones en México éste parecer no se da tal vez por un motivo de importancia , ya que no ha habido hasta la fecha una quiebra de un emisor de obligaciones que haya afectado a sus tenedores y es que existen calificaciones que se dan en base a un "análisis" cuidadoso de los estados financieros de cada emitente , con énfasis especial en las siguientes razones financieras : utilidad antes de impuesto sobre intereses , pasivo total sobre capital contable y activo circulante menos inventarios sobre pasivo circulante .

Estas razones financieras representan las principales razones para el análisis de crédito que lo formula cualquier banco o prestamista . Así que el resultado del rendimiento de cada obligación concuerda con el riesgo que se percibe por ser entonces menor al riesgo financiero que se corre .

#### IV.3.12.- OBLIGACIONES SUBORDINADAS CONVERTIBLES.

Se emitieron simultaneamente con los Certificados de Aportación

## Patrimonial.

Estas obligaciones emitidas por sociedades de crédito, pagan intereses de manera homóloga que los de las obligaciones corporativas, a una prima arriba de la tasa bancaria y las tasas del mercado de dinero, si se espasa hasta el vencimiento de la obligación, se recibe el valor nominal del instrumento.

Estas obligaciones dan al tenedor la opción de convertirlas a CAPs, en fecha determinada, según una fórmula que relaciona el precio del mercado de los CAPs, dicha fórmula implica la suscripción por parte del obligacionista al CAP a un precio inferior a su precio de mercado, por lo tanto si el CAP sube, el precio de la obligación correspondiente también sube, según el derecho de conversión que ofrece.

Es importante en la adquisición de estos títulos valores tomar en cuenta la base de conversión si es conocida, ya que el precio de la obligación se ajusta automáticamente al CAP, para lo cual se hace necesario conocer la trayectoria manifiesta del CAP en cuanto a su precio.

### IV.3.13.- SOCIEDADES DE INVERSION DE CAPITALES.

Las cuales tienen como finalidad la adquisición de valores y documentos bajo la premisa de encontrar diversificación de los riesgos con recursos provenientes del público inversionista a través de la colocación de las acciones representativas de su capital social, así como acceder recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito con el propósito del reforzamiento de su estructura financiera a largo plazo.

Los requisitos de una empresa para formar parte de una SINCA son los de satisfacer las condiciones que ordena la CNV respecto a la viabilidad de las inversiones, así como un contrato de promoción entre la sociedad de inversión y de la empresa en promoción donde se estipulan las condiciones y las obligaciones que conllevan ambas asimismo una serie de prohibiciones y determinaciones de porcentajes de acciones.

Las SINCA poseen limitantes para la inversión en las empresas promovidas, no rebasar el 20% del capital contable de la misma, la adquisición no puede pasar del 49% de las acciones, sólo el 25% del capital contable puede emitirse en obligaciones, los recursos que capten las SINCAS y no los coloquen en la promoción de empresas, se destinarán a valores aprobados por la CNV.

Existen valuaciones tanto de las empresas promovidas por las SINCAS como para las propias acciones de éstas.

Las acciones representativas del capital de las sociedades de inversión pueden ser : personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera con el 49% del capital , instituciones de crédito , seguros y fianzas , casa de bolsa y operadoras entre otras.

## V.- MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ACORDE CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE NAFIN.

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

En el proceso de industrialización la micro , pequeña y mediana empresa han desempeñado en papel preponderante , especialmente en la generación de empleo . Hasta 1970 representaban un poco más del 60% en el sector manufacturero , en los siguientes años de la década de los setenta se fue reduciendo para situarse al rededor del 40 % hasta 1980, posteriormente ya por el año de 1988 alcanzó el 51 % en su recuperación.

Otro elemento positivo de estas empresas han sido su mayor capacidad de adaptación a los distintos cambios que se han manifestado en nuestra economía . Dado que en situaciones difíciles han enfrentado de una mejor manera las bajas en la actividad económica , ya que por su bajo nivel de capitalización , este actúa en su favor , por la maleabilidad para modificar los procesos productivos , facilitándose así la entrada a nuevos procesos productivos y por tanto a nuevas líneas de producción.

Esta situación se pudo observar sobre todo durante los años ochenta en que estas empresas fueron capaces de proveer el mercado interno de insumos al encarecerse el tipo de cambio y darse una fuerte escasez de divisas , por lo que su adaptabilidad les permitió absorber mayor mano de obra , al ofrecer una opción frente a la pérdida de empleos en el sector . Conviene mencionar que el mejor impacto derivó de las micro y pequeñas empresas que fueron las que proporcionaron en 60% del incremento del empleo entre 1980-1988 según datos del INEGI de los Censos Económicos de 1989 .

La maleabilidad de estas empresas ocasionó que para 1990 representarían el 98 % de los establecimientos, el 49% del empleo y aportarían el 43% del PIB de sector manufacturero o sea el 10% del PIB global , según SECOFI de su Programa para la modernización y



desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa 1990 - 1994.

Dentro de las técnicas empleadas para la determinación de sus costos de operación siguen lo que a continuación se menciona :

Cerca de 14 % de la micro, 41 % de la pequeña y 46 % de la mediana empresa poseen una clara visión de los criterios técnicos para la fijación de sus precios. Sin embargo el 50 % de los microempresarios lo hacen en forma parcial ; considerando básicamente el costo de la materia prima y demás insumos a su producción.

En la promoción de su producto la realizan a través de medios tradicionales como son el periodico y el directorio telefónico y la más importante es la presentación directa del producto al cliente. Las razones que principalmente los mueven a elegir estos medios son porque les facilita el acceso al tipo de mercado , ya sea por su efectividad o simplemente por ser el método habitual para realizar sus ventas , ya que el precio es un factor determinante para la elección del medio.

A medida que se desarrolla más la empresa porque las condiciones así se lo permiten , la adquisición de maquinaria y equipo cobran mayor conciencia para la innovación los equipos o sus procesos productivos . Sin embargo la gran dificultad que tienen los empresarios para llevar a cabo lo anterior es el alto costo de la maquinaria en su compra o en sus reparaciones.

Cerca del 88% de las empresas son administrada directamente por sus dueños en lo referente a las microempresas , en tanto a las pequeñas se encontró , tomando en cuenta las fuentes anteriormente citadas que son el 57% y en las medianas se da este tipo de administración en solo un 42 %. El reto es administrado por profesionales dedicados en su ramo.

Por otro lado , el 94% de los microempresarios manifestaron en los senos citados , que no tiene problemas con el personal , contrastando ésto con la pequeña y mediana empresa , las cuales registran un alto grado de rotación y ausentismo como sus mayores incidencias.

De los datos analizados , las empresas medianas y pequeñas consideran que los efectos de la capacitación del personal , la optimización de los recursos y la especialización de actividades , son las alternativas que les pueden facilitar la viabilidad para mantenerse en un mercado donde operan , así como la factibilidad de crecimiento la cimentan en que mejoren las condiciones actuales de la economía y la mayor demanda de sus productos aunque tienen en mente la competencia extranjera , consideran que el consumidor nacional conoce mejor sus productos

y se encuentra con hábitos de consumo hacia ellos . En opiniones obtenidas de la encuesta practicada.

#### V.1.1.- PROMOCION DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.

Durante la época de la aplicación del modelo de sustitución de importaciones , la política gubernamental , consistió en otorgar protección a los productores nacionales por medio de restricciones arancelarias. En este modelo no se definieron las áreas prioritarias de industrialización y de sus inversiones específicas , sino de usó un concepto más global , el llamado de industrias nuevas y necesarias , en donde solo se explicitaba de manera ampliada las empresas que se podían apegar a la legislación existente, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

El Estado dió apoyo a esas empresas por medio de subsidios , tasas de interés preferenciales , un amplio instrumental de protección y la construcción de infraestructura . Desde el punto de vista de los empresarios , dicha política les fue redituable , al existir restricciones cuantitativas los precios que se fijaron fueron superiores a los mismo en el mercado internacional , mientras que los costos se reducían gracias a los criterios del subsidio.

Por esa época se pensó que a niveles superiores de ingresos via utilidades , darian como consecuencia una mayor inversión , la que induciría una mayor integración.

El modelo no funcionó según se tenía previsto ya que el sistema de precios , permitió la concentración del ingreso por las ganancias , obstaculizó el desarrollo de economías de escala e incrementó los costos de producción , entre otras causas.

En esa primera etapa no se consideró dentro de la legislación a las empresas por su tamaño , por lo que la promoción de las PMF se vinculó particularmente con la banca de desarrollo en especial con Nafin.

En los años setenta , la política de sustitución de importaciones se modificó como resultado del incremento de los recursos derivados del auge petrolero y fue precisamente en ese lapso de tiempo en el que fueron publicados los primeros programas industriales "Plan de Desarrollo Industrial 1978-1982".

Como se esperaba los ingresos adicionales del petróleo indujeron a mayores inversiones , incrementándose la capacidad industrial.

Al aparecer la crisis de financiamiento de la balanza de pagos la política económica cambió de un modelo de sustitución de importaciones por otro de promoción de exportaciones, y la consecuente desaparición de subsidios y la sustitución del régimen vía tarifas arancelarias.

Al inicio de los años noventa se publica un nuevo programa industrial, " Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 ". Cuyos objetivos centrales contemplan los siguientes aspectos : promover el crecimiento de la industria a través de un sector exportador competitivo ; lograr un desarrollo industrial más equilibrado por medio de una mejor utilización de los recursos regionales ; aumentar el empleo en la industria y el bienestar de los consumidores ; y apoyar al sector exportador.

Este programa se basa también en procesos de desregulación orientados a mejorar la competitividad . En relación al programa anterior lo de la promoción se llevará a cabo por medio de tres vertientes : la simplificación de procesos administrativos ; procesos de desregulación y una mejor infraestructura que proporciones efectuar la descentralización.

#### V.1.2.- ESTRUCTURA LEGISLATIVA PARA LA PROMOCION DE LAS PME.

Desde luego que en los pronunciamientos políticos del gobierno siempre estuvieron presentes las empresas pequeñas y medianas , no obstante que fue hasta 1985 cuando aparece el programa que asienta su promoción , "Programa para el Desarrollo Integral de la Industrial Mediana y Pequeña.

El programa contiene una serie de aspectos , de los que se hará referencia :

- Incrementar el promedio de eficiencia en la PME mediante una utilización adecuada de los factores de producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos.

- Mejorar su adquisición de insumos intermedios , maquinaria y equipo , recursos financieros y otros servicios para incrementar su integración al mercado interno y exterior.

Las herramientas para lograrlo fueron :

- Promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios cuyas funciones permitieran lograr mejores condiciones de compra de materias primas, maquinaria y equipo , suministros y servicios generales , así como promover la creación

de bancos de desperdicios industriales con el fin de reducir el reciclaje y preservar el medio ambiente.

- Impulsar el desarrollo tecnológico en las PME a través de un programa de riesgo compartido con CONACYT, la integración de organizaciones sectoriales y regionales para fomentar una mayor productividad, el desarrollo de un banco de tecnologías transferibles a escala nacional e internacional, y la interrelación de instituciones de investigación científica y tecnológica.

- Promover el uso de asistencia técnica por medio de su difusión, así como la promoción, establecimiento y consolidación de asociaciones empresariales.

- Inducir una mejor administración de la PME a través de programas de capacitación y una adecuada productividad en los trabajadores.

- Las empresas públicas tratarán de identificar productos que puedan suministrar la PME y tratarán de acelerar los procedimientos para su adquisición.

- Establecer asociaciones para llevar a cabo la comercialización.

- Promover líneas especiales de crédito para fomentar las exportaciones directas e indirectas.

En el año de 1988 fue cuando se consideró que los apoyos deberían concentrarse en las microindustrias, lo que conllevó a la publicación de una ley la relativa "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria". Los objetivos más relevantes de la misma consisten en simplificar los procedimientos administrativos para permitir la creación de microindustrias y establecer estímulos económicos para su surgimiento. Asimismo sugiere una mejor interrelación entre dichas empresas las instituciones educativas y las de investigación.

Nace posteriormente durante 1991 un programa denominado Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña Y Mediana, en donde se señala que las empresas clasificadas como microindustria e industria pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos, independientemente de la actividad que realicen. De esta manera se pasa del diseño de una política generalizadora hacia una de focalización. Las principales características que lo diferencian de los anteriores son:

- Considera a la dispersión de la microindustria como un obstáculo para la consecución de beneficios y propone la creación de consorcios bajo la figura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público. La cual conlleve la ventaja de ofrecer a este tipo de industrias acceso a los recursos financieros, condiciones para la mejor adquisición de insumos, materias primas, tecnología y activos fijos, mediante un proceso conjunto- nacional e internacional- de comercialización y subcontratación.

- Propone el fomento de uniones de crédito con la participación de la micro, pequeña y mediana empresa, por medio de una serie de reglas flexibles para su operación y un nivel de apalancamiento financiero del orden del 40 a 60 veces de su capital contable.

- Dentro del aspecto tecnológico, dicho programa propone la utilización del Centro de Investigación Gubernamental, los centros de investigación y desarrollo de tecnología y a las instituciones educativas públicas para otorgarles asistencia, en el desarrollo de sus productos, adaptación de tecnologías, selección de maquinaria, control de calidad y empaque.

- Para terminar, el programa contiene aspectos referidos con la subcontratación donde supone que contribuirá al desarrollo de las PME sobre una base más amplia.

### V.1.3.- EVOLUCION CRONOLOGICA DE LOS APOYOS DE NAFIN A LAS PME.

De acuerdo a la información obtenida para la realización del presente estudio, se encontró que Nafin ha sido el mecanismo de promoción más importante para la canalización de recursos financieros a las PME, como se demuestra con los programas que ha venido aplicando:

- 1953 Fondo de Garantía para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN). Su funcionamiento. El apoyar a las PME por medio de créditos preferenciales, canalizados por medio de la banca comercial o uniones de crédito.

- 1967 Fondo de Estudios y Proyectos (FOMEP) Financiación de estudios de evaluación de proyectos.

- 1970 Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN). Descentralizar y apoyar a las PME en la construcción de sus instalaciones.

- 1972 Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) . Promover la constitución de nuevas empresas a través de la operación de capital de riesgo.

- 1978 Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI) . Coordinación de los diversos programas existentes de crédito y la promoción de interrelaciones con instituciones tecnológicas.

- 1989 Nafin retoma su promoción para las PME por medio de la concentración de los fondos existentes en una sola ventanilla y cambia las operaciones de crédito que se venían haciendo de manera directa por operaciones de descuento , este es , banca de segundo piso.

A partir del cambio estructural las funciones de fomento y respaldo a las acciones empresariales se concentraron en las actividades que se describen :

Incremento en la competitividad de la planta industrial.

Creación de fuentes permanentes de empleo.

Aumento en la oferta de bienes de consumo básico.

Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial.

Reducción en los efectos contaminantes de la producción.

Fortalecimiento de la investigación y desarrollo tecnológico.

Para el logro de esos objetivos Nafin decide transformar su función crediticia adoptando los siguientes : Suspender la operación de primer piso para ofrecer sus servicios a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso ; Fusionar los programas y apoyos financieros , preservando su propia identidad y evitando la confusión o desorientación de los usuarios e intermediarios financieros ; Transferir los recursos crediticios asignados al sector público , para ser canalizados a las empresas privadas y del sector social ; Reducir los refinanciamientos , reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificables ; Ajustar la estructura del personal a las nuevas condiciones de la institución.

El cambio estructural llevado a cabo por Nafin da muestra evidente de proporcionar intencionalmente la focalización del apoyo crediticio en busca de un beneficio a la micro , pequeña y

mediana empresa , para eso ha introducido innovaciones financieras que le devuelven a esta institución su papel original de banca de desarrollo.

#### V.1.4.- CONTEXTO ACTUAL PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El país transita dentro de una fase de enormes transformaciones , en donde se dan visos de una necesidad de conformación de un mosaico plural empresarial , donde la respuesta a lo anterior se ubica en las PME , con la finalidad de la creación de una estructura de empresarios que sea desde la base , que se interrelacione en forma más dinámica con la gran empresa.

La competitividad industrial queda dentro de una economía global donde se exige a las empresas mayores márgenes de flexibilidad . La organización requiere de un modelo mixto donde participen las grandes compañías y se vean obligadas a subcontratar con la pequeña y micro empresa.

El desafío más importante consiste en modificar el esquema de producción de subsistencia por uno más especializado . Lo cual puede ocurrir si se dispone de un marco más amplio de apoyo financiero , que permita introducir las innovaciones tecnológicas necesarias , así como el promover y seleccionar sectores estratégicos que contribuyan al desarrollo de las PME que resulten ser las más competitivas.

El apoyo financiero para estos casos específicos de desarrollo , es una de las principales herramientas de política económica introducida por el Estado a través de Nafin . Sin embargo se requiere que se desarrollen intermediarios financieros capaces de llegar hasta el más pequeño empresario , para ello se hace necesario explorar la incertación de los programas de descuento en esos nuevos intermediarios financieros . Todo lo anteriormente señalado contribuye a la creación de circuitos financieros que revaloren las capacidades de ahorro y crédito de los estratos de más bajos ingresos , directamente interrelacionados a sus capacidades de empresarios.

Un elemento favorable para el diseño de una política de promoción para la PME es que el panorama que se avecina es la globalización de los mercados , sinc es que ya se está dentro del mismo , y puede resultar alentador para el desarrollo de sus actividades.

Otro elemento clave en la masificación del apoyo crediticio lo constituyen los servicios informativos con una política de

información más ampliada , puesto que no toda la población , por desgracia se encuentra siempre bien informada y por lo mismo no reciben con oportunidad los incentivos existentes , lo que da como resultando un desaprovechamiento de esfuerzos , recursos , tiempo entre otros aspectos , sin que se concreten en el desarrollo deseado para las (MPME) micro , pequeñas y medianas empresas.

En relación a lo anterior el Ejecutivo Federal se ha pronunciado a favor del desarrollo integral de las MPME y ha decretado en el D.O. de la Federación en el mes de mayo de 1993 , un decreto que en sus considerandos expone, entre otros aspectos los siguientes puntos :

#### DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACION DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

Que el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 ,señala entre sus objetivos , que el mejoramiento productivo de las estructuras económicas debe adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacional.

Que el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 , plantea la necesidad de desarrollar un marco industrial más equilibrado , promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación de empleos productivos y con ello , contribuir al bienestar de los consumidores.

Que se impulsará las formas tradicionales de producción a través del impulso de las MPME y se les bridará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados.

Que el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro , Pequeña y Mediana 1991-1994 , propone como líneas de acción , la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias Micro , Pequeñas y Medianas en ramas y regiones con potencial exportador , reconoce además que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva , así como de los bajos niveles de organización y gestión.

Que dentro de los objetivos de este último programa está el fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño , mediante cambios cualitativos en la forma de comprar , producir y comercializar , a efecto de consolidar su presencia en el mercado



interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

Que en el marco de la internacionalización de la economía , la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial , lo que facilitará el acceso de la tecnología y propiciará la inserción de las empresas en el mercado exterior .

Que con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas de subsector y mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados , se fomentarán formas asociativas para la producción bajo diversas modalidades , cada una de ellas responderá a necesidades y objetivos concretos , sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas.

Lo antedicho viene a reforzar el papel protagónico de las MPME dentro de nuevo contexto de concertación e integración ya reconocido por un ordenamiento jurídico , que se hará cumplir en orden a las instancias que el mismo señala para las finalidades expuestas.

#### V.2.- POTENCIAL TECNOLÓGICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

El desarrollo tecnológico ha cambiado la organización industrial y cuestionado los procesos de producción en masa que han caracterizado al presente siglo.

Esto ha llevado a la búsqueda creativa de nuevos paradigmas en materia de producción a través de novedosas formas de organización.

Que rompen con la estandarización y desean utilizar con mayor optimización la creatividad humana , en donde la masificación y las tareas repetitivas hicieron que paulatinamente se fueran perdiendo la productividad por el desinterés del trabajador por la calidad del producto . A esta nueva forma de producción se le ha dado por denominar como " Producción Esbelta " , término traducido del inglés de " Lean Production " no muy afortunado todavía . Se refiere a una constelación de nuevas formas de organización dentro y fuera de la empresa , a una nueva visión de los trabajadores , de los clientes y del medio ambiente.

Esta transición de los paradigmas de producción esbelta ha sido sistematizada por J. Womack, D. Jones y D. Ross. The Machine Changed the Work . Harper Perennial 1991.

Los administradores de la producción esbelta han diseñado sistemas de producción que buscan la perfección desde el inicio , evitando tiempos perdidos y desperdicios de materiales , utilizando a trabajadores altamente calificados , incentivándolos a medir su propio desempeño y les sugiere formas para que con regularidad y continuamente mejoren al producto y al proceso.

Hacia el interior de la empresa , la división del trabajo está regulada por equipos de trabajo que tienen funciones y tareas cruzadas , promoviendo que todos asuman responsabilidades y una mayor integración de los procesos . La información es un elemento clave compartido , convirtiéndose así en el eje de la mejora de la calidad y permitiendo una mayor flexibilidad en el sistema productivo . De ésta forma se da un mayor énfasis a la jerarquía y se promueve la corresponsabilidad , dando como resultado una mayor cooperación entre trabajadores y autoridad administrativa.

Hacia afuera de la empresa la producción esbelta se centra en comprender, entender y satisfacer las necesidades de los clientes, no en moldearlas o evadirlas como sucedía con la producción en masa . Los proveedores y subcontratistas son parte de un equipo de producción , por lo que se les tiene informados de los planes corporativos , se estimula que mantengan la competencia técnica y se les otorgan contratos de largo plazo preferentemente , que faciliten la inversión en capital humano y en tecnología . Se estimula que se establezcan cerca de las plantas productivas a las que abastecen , con la finalidad de una reducción de los costos en transporte y hacer posible el " Inventario Cero " .

Del comentario anterior se puede desprender que el aspecto clave de la producción esbelta es la organización y no la tecnología por sí misma . No es que la tecnología no importe , pero lo evidente que es crítico es la estructura y la administración de la organización . En este orden de ideas la tecnología que importa es la que facilita la administración de la información y de esta manera una organización esbelta puede aprovechar estos avances que la producción masiva.

Todo en nuevo y el proceso de innovación es constante , los mismos cambios forman parte continua de esta constante y dentro de ellos se pueden identificar nuevas formas de organización que son los ejes de operación y que de manera sucinta se pueden describir como sigue :

La búsqueda de oportunidades para realizar sustituciones tecnológicas revolucionarias , ha sido suplantada por un sistema para efectuar mejoras continuas e incrementales del producto , del proceso y de todos los aspectos de la operación de la

empresa.

En la nueva era las tecnologías son considerablemente más dependientes de avances en el entendimiento científico y en la disponibilidad de información de lo que eran las tecnologías anteriores. Las actividades de la producción manufacturera hoy, son menos accesibles por vía del sentido común o de la inteligencia convencional.

Integración de funciones, descentralización de responsabilidades, y adquisición de poder por parte de los tradajadores demanda la formación de redes entre grupos e individuos, puesto que se intenta que un mayor número de decisiones se tomen desde abajo en la organización.

La competencia entre productores se busca menos en el precio y más en la calidad del producto, en el rango de la función de producción y durante los lapsos en que nuevos y mejores productos son introducidos al mercado.

En la nueva era de industrialización los productores no se ven a sí mismos como autores autónomos, sino por el contrario se ven integrados a un proceso de alianzas estratégicas y coinversiones, tanto a nivel nacional como internacional.

Esta nueva era está caracterizada por inversiones sinérgicas o sinérgicas, en que las compañías invierten no solo para minimizar la variación en el precio de sus acciones en el ciclo económico, sino para maximizar las oportunidades para desarrollar nuevos productos más rápidamente y más eficientemente.

Los productores en esta nueva era de industrialización buscan satisfacer o adelantarse al cliente a las expectativas del consumidor.

Los productores dependen cada vez menos de materias primas baratas, debido a que en el proceso de producción se incorpora mucho valor agregado y los costos o la disposición de materias primas no son centrales al éxito de la empresa.

Los productores incentivan a los proveedores a que inviertan en sus propias plantas, equipo, recursos humanos, y se le da una mayor responsabilidad para que sean técnicamente competentes.

Finalmente, en la nueva era las empresas manejan una mayor proporción de sus costos internamente, es decir, se internalizan los costos que antes se consideraban externos a la empresa, como son, las mejores relaciones con la comunidad en el

cuidado del medio ambiente entre otros aspectos.

Dentro de esta nueva era de industrialización se centrará únicamente en las megaempresas de la etapa de producción masiva o si existe una posibilidad para la MPEME. En esta nueva organización industrial el entendimiento a cómo se vinculan diferentes niveles de empresas indudablemente que se modificará, ya que se supone que la relación entre la gran empresa y la micro o pequeña no será de subordinación como hasta ahora sino de trabajo en forma coordinada, en donde la innovación y transferencia de tecnología no se dará de abajo hacia arriba, sino que habrá una retroalimentación horizontal. Es decir, círculos de producción que se retroalimentarán y buscarán alianzas estratégicas con sus competidores.

En esta perspectiva habrá empresas grandes que no posean la calificación suficiente para permanecer en esta nueva era industrial, y serán desplazadas, lo importante ya no será el tamaño, sino la organización interna de cada empresa y su capacidad para generar valor agregado será el eje de la relación interempresarial por lo que se constituirán redes de grandes y pequeñas empresas, en perspectiva de innovación constante.

#### V.2.1.-SECTORES CON POTENCIAL DE CAMBIO TECNOLÓGICO.

Aun cuando el potencial de cambio tecnológico se puede dar en cualquier rama de la economía, se considera conveniente realizar un breve análisis de los sectores donde existe un mayor potencial, bien porque se da una tradición en ese sentido o bien porque se encontraran inmersos en la crisis que motiva el cambio.

En los años de la recuperación que comprende de 1988 y 1991, la evolución de los sectores manufactureros mostró un comportamiento desigual, sobresaliendo el crecimiento de los productos metálicos, maquinaria y equipo, los de la industria química, caucho y plástico, lo que contrastó con la crisis existente del sector textil, las industrias metálicas básicas, la editorial y la de la madera. ( Fuente sistema de cuentas nacionales ).

Dentro de esta divisiones de la industria manufacturera la concentración de micro y pequeña empresa, de acuerdo a los censos económicos de 1989, era muy alta en términos de número de establecimientos, pero reducida en términos de generación de valor agregado.

La mayor parte participación en valor agregado MPE coincidentemente se dió en las ramas con crecimiento negativo en

1991 . Considerando el peso específico de estas ramas en la generación de valor agregado así como su potencial para el cambio tecnológico se seleccionan : la rama textil , la del plástico y la metalmeccánica . En estos casos se encuentra que la participación de la MPE superaba el 60% en todas las ramas de cada una de las divisiones seleccionadas .

En el caso de la industria textil se requiere de un proceso general de modernización en donde algunos segmentos están vinculados más con la industria grande y mediana , que con la micro y pequeña . El proceso de hilatura , tejeduría y acabado tiene un mayor peso en la grande debido a que se requiere de una relación capital/producto más elevada , en tanto que en la confección con materiales textiles esta relación requiere de cantidades más bajas , lo que permite un peso más importante para la MPE .

Dentro de la confección existen tres grandes grupos : géneros de punto , confección y alfombras . En los dos primeros es donde se ubica la MPE , puesto que el tercero en términos de valor agregado la grande es la que lo domina . En el género de punto las economías de escala son débiles y esto le permite mayor flexibilidad ante los cambios de moda estacional y diseño .

En la estructura de costos de este subsector resulta preponderante el hilo empleado para la elaboración del tejido .

El hilo nacional presenta ciertas deficiencias en calidad lo cual provoca menor productividad , dado que se tienen que operar las máquinas a una menor velocidad para evitar con ello , paros constantes .

En términos tecnológicos , este subsector requiere mayor flexibilidad para reducir los costos y tiempos en los cambios de diseño , y estrategias para incrementar la calidad del hilo que ofrecen los productores nacionales o bien reducir los costos del hilo que se importa .

Por lo que respecta a la actividad de la confección , es la más grande de todo el sector textil , tanto por su participación en el PIB como en el empleo . Al igual que el género de punto es un sector ampliamente fragmentado por la poca inversión que se requiere , la inexistencias de economías de escala y la mayor flexibilidad ante los cambios de moda . La estructura de costos de la confección se divide esencialmente en costo de materia prima y costo laboral . Este último había sido uno de los factores de competitividad internacional , la cual se ha ido perdiendo dada la elevación de los salarios y la revaluación del peso .

En la perspectiva tecnológica se requiere mejorar la competitividad por la vía de incrementos de productividad y mejorar la calidad por la vía de acabado en telas. A lo anterior se suma un problema, el de mercadeo que tienen que enfrentar las MPE cuya dispersión de éstas, les hace difícil el acceso a los mercados cada vez más sofisticados de la confección.

La industria del plástico es una rama muy diversificada en su producción, concentrándose la mayor parte en los empaques y envases, en donde se utilizan mecanismos estandarizados, por medio de moldes y troqueles, dando pauta a la innovación tecnológica. El resto de la producción está directamente vinculada a procesos de subcontratación, que permite un amplio potencial tecnológico.

En el caso de la industria metalmeccánica, la relación capital-producto es mayor a la que prevalece en la industria del plástico, con una mayor demanda de trabajo ésta. La maquinaria que usan presenta una gran composición, que va desde equipos viejos y obsoletos hasta los más nuevos y sofisticados. En este tipo de empresas se da una gran subcontratación sobre todo para la industria automotriz. Por lo que el potencial del cambio tecnológico es factiblemente promisorio.

#### V.2.2.- MANEJO ADMINISTRATIVO EN LA INNOVACION DE TECNOLOGIA EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El proceso de innovación tecnológica, es básicamente el mismo para un pequeño negocio, que para uno grande. en ambos sentidos la idea creativa realiza el proceso que se ponga en marcha, el cual es llevado a término por el empresario. Donde la cuestión de los recursos, esencialmente en las primeras fases, es crucial, ya que sólo existen las alternativas de éxito o de fracaso. En el caso opuesto las empresas grandes generalmente poseen los recursos suficientes para emprender nuevos proyectos de investigación y desarrollo, pero en algunos aspectos por motivos de burocracia interna, barreras organizacionales, y la falta de comunicación, la alta gerencia con frecuencia falla al realizar la selección de proyectos, o en la transferencia de la nueva tecnología obtenida en el laboratorio a las divisiones operativas, dando como resultado que las innovaciones se quedan en el papel de la frustración.

Se considera pertinente esclarecer algunas de las etapas en lo relativo a la administración de la innovación tecnológica en el sentido de mejorar su rentabilidad y la probabilidad de éxito, dentro de la consideración que para tal caso existen diferencias entre los distintos tamaños de empresas:

A.- En la fase de la generación de las ideas , existen dos vertientes de riesgo : aquellos relacionados con la aceptación de una mala idea o por el rechazo de una buena.

A.1.- Aceptar una idea contraria o negativa no es un gran riesgo , si se toma en cuenta que la fase de incubación consume únicamente el 10% de los recursos necesarios , que para el caso de una innovación tecnológica , el riesgo que implica es bajo , y que el costo de su iniciación también lo es , al darse cuenta la gerencia de que es mejor desecharlo a tiempo , ya que siempre se posee la ventaja de los resultados durante el proceso del desarrollo e investigación , dada la viabilidad o factibilidad del proyecto de que se trate.

A.2.- El rechazar una idea que conlleve a una innovación tecnológica exitosa , es un riesgo muy alto , tanto por las consecuencias económicas que pueda representar , como por el desánimo del grupo de trabajo , done sobre viene la frustración , incompreensión de sus ideas y posiblemente la empresa los pierda porque buscarán la manera de separarse de la misma , y encontrar donse si se puedan desarrollar con el profesionalismo que desean.

En las empresas pequeñas creadas por verdaderos emprendedores , en el caso del segundo riesgo es bajo , si se toma en cuenta que estas empresas son constituidas en muchos aspectos con motivos de innovaciones . El peligro que se les pude presentar es que inicien demaciados proyectos o que éstos les sean de mucho peso económico y los resulten , en su desarrollo , más allá de sus posibilidades reales por contar con recursos limitados . Debido a estas limitantes se verán en la necesidad de suspender aquellos que les sean menos promisorios y concentrarse en otros donde el potencial de los mismos se considere más relevante , selección que se realiza de manera natural dado por su propio proceso . para las compañías que están llevando a cabo nuevos proyecto , se les dificulta el inicio de uno nuevo , en particular cuando éste se sale del marco limitatico de la organización , en que el innovador se encuentra inmerso . Por otras parte , una vez que un proyecto se ha iniciado , en ocaciones resulta complicado terminarlo o reorientarlo y se debe a factores de comportamiento organizacional , dados por inercias , miedos , temores , falsas imágenes de autosuficiencia , donde por no adecuarse los investigadores o innovadores a las fuentes de información , como son los investigadores con prominencia de centros académicos que realizan investigación u otros centros de esta indole , sobre todo también cuando se sabe que existen los recursos para continuar investigando , su irrupción se torna inexistente.

B.- En la fase de la incubación de la idea , la MPME , poseen una gran ventaja sobre la grande empresa , y está dada por

el tamaño de las mismas , el clima organizacional , la informalidad de las funciones en sus relaciones intra empresa y aun más la proximidad geográfica de las personas hace factible una permanente interacción entre quienes están avocados en la realización de cualquier proyecto , por la retroalimentación que se proporcionan desde sus respectivas áreas de responsabilidad.

En estas circunstancias se encuentra que el tiempo y los recursos no están para la realización de una investigación marginal porque existe una presión de tipo interno y externo para proveer la factibilidad de la investigación y desarrollar el producto o proceso tan pronto como sea lo más posible porque la empresa tiene que responder a un entorno donde la dinámica del mismo le exige que acelere o abandone el comento formulado.

C.- La fase de transición o instrumentación , es la etapa más difícil para la gran empresa , debido a las barreras organizacionales y la adecuada información que debe existir en todos los niveles . Usualmente la nueva tecnología es transferida a una unidad operacional , en la cual ésta asume la responsabilidad la que a veces también comprende aspectos de ingeniería del producto y lo referente a mercadotecnia.

En las MPME esta fase requiere el comprometer los recursos de la empresa , los cuales son difíciles de poseerse en cantidades enormes , sin por ello perder el control ante fuentes externas de financiamiento para la aportación del capital suficiente para el caso que se les presente.

En la MPME , el mismo equipo que realiza la investigación y desarrollo será el que asumirá la responsabilidad del desarrollo del producto final o proceso , según sea el caso , si se toma cuenta que son los mismos participantes , el proceso de transferencia se ve minimizado , porque además los unen los mismos objetivos , que serán los de llegar a las mejores alternativas técnicas relacionadas con : el diseño renovado para mejorarlo , las decisiones que se consideren más convenientes serán puestas a prueba para ser instrumentadas , así se tiene que no sólo se obtuvo un adelanto técnico , sino que ahora lo importante es su producción y comercialización.

D.- En la fase de difusión , es más factible para una empresa grande concentrarse en la mejoría de sus patentes que en el desarrollo de nuevos productos , debido a que su organización está más dirigida a actividades de rutinización . En cambio en las MPME , la tendencia es ir de un producto a otro donde los resultados financieros permitan canalizar nuevos recursos en el menor tiempo posible y el riesgo que se maneja se va reduciendo



asi en el tiempo.

A manera de reseñar los principales problemas en que se encuentran enfrascadas las MPME para sus innovaciones tecnológicas son.

- La falta de capital , en particular en la fase de incubación.
- La falta de experiencia en el negocio y por lo tanto , una falta de entendimiento con bancos , capitalistas de riesgo , gobierno y universidades.
- La falta de ejecutivos con experiencia y conocimientos de las disciplinas clave de la administración.

En contra parte las grandes empresas tienen problemas derivados principalmente por las restricciones que se dan en sentido organizacional.

- La falta de una comunicación adecuada , debido a las barreras geográficas y organizacionales , entre la investigación y desarrollo , ingeniería del producto , manufactura , mercadotecnia y especialmente entre sus clientes.

- La falta de un espíritu emprendedor e innovador por las consideraciones exclusivas de riesgo contra costo , lo que reduce a la planeación a una alta cautela que en ocasiones inmoviliza.

Por lo que puede apreciarse , es que el fomento al desarrollo tecnológico es una actividad sine qua non para lograr los niveles de competitividad a los que aspira México , para lo cual es de vital importancia que los programas sectoriales de fomento industrial incluyan lineamientos claros y precisos respecto de la promoción del desarrollo tecnológico, donde concurren los distintos niveles de gobierno y los sectores sociales en su conjunto , ya que se considera que es conveniente la existencia de la creación del ambiente para que se den algunos de los siguientes aspectos necesarios para la apertura que por ahora es el tránsito del país , para que no quede en el aislamiento mundial :

- La procuración , de transferencia de tecnología que puede ser asimilada a un bajo costo y cuya aplicación es realizable , de acuerdo con las condiciones de la industria nacional . Donde se dividan los ciclos de los productos y sea transferida aquella que se considere como la de mayor madurez.

- La integración de todos los proyectos posibles de transferencia de tecnología a esquemas de comercialización que

garanticen una rentabilidad factibilizada.

- La promoción de las instituciones de enseñanza superior en su intervención más directa en los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico, para la creación de una base tecnológica autónoma que independice al país y fomente la innovación en los procesos y productos industriales con la finalidad de ganar competitividad en los mercados internacionales, dentro del diseño de programas viables de realización sin cortes ya sea sexenales o caprichos camarales.

- El otorgamiento de incentivos fiscales al desarrollo tecnológico que sea llevado y comprobado en el sector privado haciendo de este un motor creador y no solamente adquirente del exterior, sino dentro de una dinamización para el cambio.

- La creación de grupos de trabajo reconocidos oficialmente por oposición en su selección a fin de su trabajo sea altamente especializado por sectores o grupos de ramas económico-productivas.

- La creación de parques tecnológicos y de la infraestructura comercial que sea la base del desarrollo tecnológico.

Los beneficios que se pueden lograr son aquellos como los que a continuación se detallan entre otros:

Flexibilización de la producción.

Fabricaciones en lotes pequeños hasta hacerlos totalmente rentables, sin incurrir en gastos onerosos.

Disminuciones en los gastos indirectos en los que se incurre.

Aumento en la precisión para la producción.

Incremento de la productividad al tenerse desde el principio los controles de calidad establecidos con mayor explicitación.

En general, la inversión en México ha disminuido considerablemente a causa de la contracción que ha experimentado la economía en los últimos años, este decremento de la inversión ha sido mayor en la industria de bienes de capital por su especial sensibilidad a las contracciones económicas.

Dado que el país importa una gran variedad de bienes de capital, se considera que un porcentaje importante de éstos podría empezar a producirse en el país como parte de un proceso de racionalización del uso de divisas y equilibramiento de la

balanza comercial y sobre todo dentro de la estrategia de modernización sectorial que tiende a la reconversión de la industria nacional. Con ese propósito a las empresas productoras debe otorgárseles una protección en forma selectiva de tipo fiscal, conforme a criterios de temporalidad definidos. En aquellos casos donde las ramas sean consideradas como estratégicas en cuanto a su competitividad con los mercados del exterior y cadyven en el mercado interno a que los consumidores adquieran esos productos y el destino de las divisas que se hiciera para esos productos de importación sean utilizadas en otras actividades más relevante.

Los indicadores más sobresalientes en este sentido muestran que nuestro país se comporta de la siguiente manera en su adquisición y desde 1976 hasta la fecha el sector externo de la economía ha ido adquiriendo cada vez más importancia dentro del PIB ya que además se ve reflejado en las importaciones de bienes de capital que representa el 47.75% del total de las importaciones ( Fuente, El Mercado de Valores ). :

#### INDICADORES SECTORIALES.

- 1.- Coeficiente de autoabastecimiento del sector = 40.8%.
- 2.- Coeficiente de exportación = 9.8% .
- 3.- México es el país dentro de latinoamérica que más importa bienes de capital.
- 4.- Las importaciones mexicanas de bienes de capital constituyen una gran proporción del total de las importaciones de estos bienes a nivel mundial.

#### INDICADORES MICROECONOMICOS.

- 1.- El 55% de la fabricación mexicana de bienes de capital se realiza con sustancial participación extranjera .
- 2.- Del total del crédito otorgado a últimas fechas sólo llega el 1.4% a la industria de bienes de capital .
- 3.- Los coeficientes de endeudamiento del sector , de acuerdo con los estándares internacionales , es muy alto .

Del examen de los indicadores anteriormente señalados se derivan una serie de alternativas , que tienen relación vinculada con los siguientes aspectos :

## BALANZA DE PAGOS.

El examen de los indicadores macroeconómicos relacionados con el sector revela que, por cada punto porcentual de incremento del PIB, las importaciones de bienes de capital tienden a aumentar en una proporción mucho mayor, este incremento genera escasez de divisas, propicia elevados niveles de endeudamiento e impide que se mantengan altos niveles de crecimiento económico, ya que las fuertes salidas que ocasionan las importaciones transfieren al sector el dinamismo del crecimiento interno.

## PRODUCTIVIDAD.

Por encontrarse ubicada al inicio de la cadena productiva, la industria de bienes de capital es el sector más propicio para la difusión del progreso tecnológico y para incrementar la productividad en los distintos ramos económicos.

## PROMOCION INDUSTRIAL.

Para evitar la obsolescencia del sector y elevar su productividad, la promoción industrial tiene que enfocarse a la fabricación de los bienes de capital que se utilizan en las áreas consideradas como las de mayor dinamismo a nivel internacional para hacer frente a la apertura comercial y a la globalización de los mercados, donde existan las mejores posibilidades para competir y crear la infraestructura necesaria de tipo industrial, comercial y demás servicios ya que todos van vinculados, llegando a conformarse como partes integrantes e interrelacionadas.

## ORGANIZACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION.

Es importante organizar la promoción industrial, para lo cual se requiere evaluar, mediante técnicas analíticas, los diversos proyectos de promoción que se elaboren, con la finalidad de que sean diseñados en relación a la rentabilidad esperada de los mismos, su ubicación geográfica y la rama de actividad económica que vayan a incrementar, su efecto dentro de las cadenas productivas, su demanda interna y la generación de empleos y las características de los mismos.

## MERCADO NACIONAL.

Del análisis de los indicadores sectoriales relacionados con la industria en su totalidad, se desprende que el mercado nacional de bienes de capital es el más avocado para dirigir esfuerzos organizados de tipo comercializador, ya que la mercadología es un apoyo sustancial para dar a conocer las innovaciones en materia de tecnología, donde adquirirla, presentaciones etc. además de ser un elemento motivador de cambio, por las propias técnicas que ella maneja y mantener informado al cliente real y/o potencial a través de los medios de comunicación, propiciando la apertura de mercados domésticos.

#### MODELO DE CRECIMIENTO ECONOMICO.

Dada la basicidad de la industria de bienes de capital, por su decisiva incidencia sobre la balanza comercial deficitaria desde 1976, por el hecho de suministrar la mayor parte de la maquinaria y equipo que adquiere la planta productiva del país, para su reconversión y modernización, el fomento de este sector debe considerársele únicamente como deseable, con posibilidades de factibilidad, sino como una condición sine qua non, verdaderamente esencial de la competitividad internacional a que se ha estado haciendo tanto esfuerzo, la cual forma parte del requisito inaplazable e indispensable para la recuperación económica sostenida.

Lo antedicho, conlleva también la existencia de un mercado de valores amplio y con mayor profundidad, donde la especulación que no es del todo maligna ya que es un motor para la inversión, se vea reflejada por la creación de las condiciones adecuadas en inversiones cada vez más profesionales donde el riesgo quede de alguna manera sujeto a leyes reguladas de la oferta y la demanda, para contar así con los instrumentos financieros que a través de la captación de recursos del público ahorrador permitan conformar las cantidades suficientes de ahorro interno capaces de ser destinadas a la promoción de bienes de capital de patente nacional, que posean la calidad internacional y precio competitivo.

#### V.3.- FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO.

Estos últimos años han sido muy variados en materia de reformas financieras, que han ido conformando la nueva estructura legal para dar coherencia al sistema financiero mexicano ante la universalización del mercado de capitales.

Esta reforma y modernización del sector financiero ha sido llevada a cabo , mediante la instrumentación de cuatro etapas básicas :

- La primera , estableció la liberalización de los mercados financieros.

- La segunda , consistió fundamentalmente en reformas al marco legal y la marco regulatorio.

- La tercera , que consistió en la reprivatización y desestatización de la banca comercial del país.

- La cuarta etapa , que es precisamente la apertura de los servicios financieros , esto es , el establecimiento de intermediarios financieros del exterior en el país , e internacionalización de los mismos en lo que respecta al nuestro.

A finales de 1988 y principios del año de 1989 , se liberaron totalmente las tasas de interés internas ; anteriormente el Banco de México fijaba topes a las mismas sobre los depósitos , y al mismo tiempo los bancos estaban sujetos a un régimen de inversión que le exigía canalizar un porcentaje de la captación hacia actividades predeterminadas.

En ese mismo lapso de tiempo ocurrió también la desmantelación del sistema de cajones preferenciales de crédito ; asimismo , se desmanteló el encaje legal , el cual se sustituyó por un coeficiente de liquidez voluntario.

La segunda etapa comenzó con el denominado paquete financiero en 1989 , que consistió en la iniciativa de ley que modificó todas las disposiciones que regían al sistema financiero . Aquí el objetivo central fue desregular al sistema , procurar el fortalecimiento de los intermediarios y fortalecer la capacidad de supervisión y de rectoría por parte del Estado.

Posteriormente , el llamado Congreso de la Unión aprobó el decreto de reforma constitucional que permitió el realizar la privatización de la banca nacionalizada , pero no obstante era necesario un marco de tipo legal actualizado para esta época . y ya en el año de 1990 dicho Congreso dió la resolución a dos leyes trascendentes para esta fin : La de Instituciones de Crédito y la de Agrupaciones Financieras , que dió origen a la banca universal , separó con claridad las actividades relativas de las financieras , comerciales e industriales y propició la apertura a la inversión extranjera con una participación minoritaria dentro del sector financiero.

La tercera etapa consistió en la privatización de la banca e inició en el mes de junio de 1990 , previo establecimiento de las bases y de los procedimientos para dicho proceso de reprivatización que fue concluido en el mes de agosto de ese mismo año , por lo que a los trabajos de elaboración se refiere.

### V.3.1.- FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO A TRAVES DE LA REFORMA FINANCIERA.

En este tiempo se está entrando en la cuarta etapa , que comprende la reforma financiera y que tiene que ver con la apertura y establecimiento en nuestro país de los intermediarios financieros del extranjero.

El objetivo central que se busca realizar en estas negociaciones , es el retener la autonomía y soberanía de las autoridades financieras sobre el sistema monetario y sobre el sistema financiero , para asegurar que los medios de pago , dentro de un contexto de apertura estén controlados por nacionales . Asimismo asegurar que las decisiones en política monetaria y financiera correspondan a esos principios de autonomía y soberanía . Lo mismo para efectos de regulación prudencial y supervisión por parte de las autoridades competentes en la materia.

El segundo objetivo , es el de propiciar un desarrollo sano , competitivo y eficiente del sistema financiero mexicano.

Si se toma en cuenta que el crédito es un insumo financiero y que es una parte importante del funcionamiento del aparato productivo , por ser un insumo determinante para la producción , se debe tener el cuidado de que este sea manejado con eficiencia y eficacia por parte de los intermediarios financieros.

Cabe hacer resaltar una realidad inminente , que una buena proporción de la población de México se encuentra al margen de los servicios financieros.

Es un país que tiene poca penetración financiera en relación directa con el número poblacional y esto concierne tanto a las actividades bancarias como a las de los seguros , al mercado de capitales y a otros intermediarios financieros . Por lo que en TLC se busca ampliar para los usuarios del crédito y de los servicios financieros del aparato productivo , el número y la calidad de los mismos . El sistema financiero mexicano requiere de tiempo e inversiones cuantitas para poder darle solución a esa

situación.

Un tercer objetivo es el de buscar , que con el establecimiento de los intermediarios del exterior se suscitará una competencia con los nacionales lo que los obligará necesariamente a mejorar sus sistemas de información , trabajo , métodos de operación , instrumentación de nuevas tecnologías y eficientizar el costo del crédito.

De esta forma el tercer objetivo que es la guía de los servicios financieros , pretende llevarlos a cabo con gradualidad , al procurar los tiempos y espacios para que compatibilice con dos objetivos aparentemente contrapuestos . Lo que puede facilitar en un futuro cercano la oportunidad a los usuarios del crédito , tener acceso en mejores condiciones y con calidad mejorada.

#### V.3.2.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES NEGOCIADOS ANTE LA FIRMA DEL TRATDO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO ,(TLC).

Conviene esclarecer , que de acuerdo a las publicaciones relacionadas con dicho tratado , en distintos medios informativos se sostiene que se estableció el picipios del trato nacional en el capítulo de los servicios financieros , para que los intermediarios financieros del extranjero que se lleguen a instalar en el país , tendrán el mismo trato que marca las leyes y demás ordenamientos regulatorios , que los nacionales.

De la misma forma , los intermediarios financieros nacionales que se sitúen en el exterior , tendrán el mismo trato que establecen sus leyes y demás esquemas regulatorios que los otros dos países firmantes otorgan a sus intermediarios financieros.

Un segundo aspecto que es importante hacer resaltar , es el establecimiento comercial a través de subsidiarias.

Las subsidiarias son filiales de intermediarios financieros de los países firmantes . Esto es , establecer aquí sucursales o agencias , bajo la figura que ellos quieran , sería prerrogativa de ellos.

Los estadounidenses han propuesto que el método para el establecimiento de los intermediarios financieros , sea a elección del intermediario y no del país anfitrión o receptor.

Un tercer aspecto tiene que ver con las llamadas transacciones fronterizas , en las negociaciones según se menciona , se quedó



en que se mantendría el estatus actual . Esto es , hoy por hoy los consumidores integrantes del tratado , tienen la libertad de contar con servicios financieros fuera de su territorio nacional.

Lo que implica también es que cualquiera de los mencionados con anterioridad , puedan contratar servicios financieros con cualquier intermediario del país de que se trate . Esto tiene algunas restricciones , como es el caso de los seguros , donde las personas físicas solo pueden realizar ese tipo de contrataciones , para las morales , existen restricciones fuera del territorio del país.

Lo que quiere decir en otras palabras , es que los intermediarios financieros que estén establecidos en los países que abarca el tratado , bajo las leyes que se tengan en los mismos , no tendrán la posibilidad de ofertar los servicios financieros de la forma fronteriza.

El régimen aplicable a bancos , casas de bolsa , compañías de factoraje , y arrendamiento es distinto , ya que los periodos de transición son distintos.

Para lo anterior, el gradualismo se logró a través del establecimiento de cuotas de mercado.

En el mercado de Estados Unidos y Canadá , dada su legislación financiera y sobre todo la competencia de la misma , es que ella no es exclusiva de la autoridad federal , sino que los Estados y las Provincias tienen facultades en el tema , por lo que en este capítulo de los servicios financieros , se propusieron ciertos principios que aseguren la transparencia en la manera de los distintos proceder.

La etapa de transición para los intermediarios financieros nacionales , se iniciará su entrada en vigor del tratado y terminará en el año 2000.

El límite máximo a la participación extranjera agregada en el mercado bancario , se incrementará gradualmente del 8 al 15 por ciento.

Por lo que se refiere a la participación del exterior en las casas de bolsa así como en el mercado de valores , el límite máximo será del 10 % al principio y del 20 % al final de la transición.

Durante los cuatro años siguientes a la terminación del periodo de transición , México podrá congelar , por tres años el crecimiento de las filiales de bancos y de las casas de bolsa.

Siempre que durante el plazo referido , la participación global de tales filiales , en su correspondiente mercado , haya alcanzado como mínimo 26 por ciento para bancos y 30 por ciento para casas de bolsa.

Con referencia a las aseguradoras existen dos maneras para ser establecidas en nuestro país mientras dure la transición : vía subsidiaria , bancos y casas de bolsa, en que la participación global vaya del 6 al 12 por ciento.

Por lo que corresponde al factoraje financiero y arrendadoras financieras , el límite es del 10 al 20 % como total agragado.

Canadá hace extensivos a nuestro país , todos los beneficios que había otorgado a Estados Unidos en su tratado de libre comercio . Tales beneficios son dos fundamentalmente : la supresión del límite del 25 por ciento como máximo , a las acciones que puedan tener extranjeros como intermediarios canadienses . Existe en Canadá límite a los intermediarios vía subsidiaria , tal límite desaparece para el caso de México , donde intermediarios mexicanos participen en el mercado canadiense.

### V.3.3.- LA GLOBALIZACION FIANCIERA EN MEXICO.

Dentro de las negociaciones del TLC es pertinente analizar las determinantes del proceso de globalización financiera mundial y los efectos que ha tenido sobre el sector financiero mexicano.

La globalización financiera es un proceso que se dirige a la unificación del mercado financiero a nivel mundial en donde se presenta , dentro de un continuo y fluido comercio de capitales por parte de aquellos agentes que se proponen considerar, intra fronteras y extrafronteras , a las actividades financieras como un todo integral.

La globalización es pues en lo básico , el conocimiento a un bajo costo de la evolución y comportamiento de todos los mercados financieros , de modo tal que los recursos e intermediarios alimentados por las discrepancias nacionales en los rendimiento , buscan libremente dirigirse y ubicarse en cualquier mercado del mundo y de una forma casi instantanea.

Las determinantes de la globalización son de dos tipos : las estructurales de carácter económico y tecnológico y las relativas a las de tipo regulatorio . El antecedente de las primeras ,

nació con el caos petrolero que se hizo presente en 1973 , que trastocó el sistema económico y financiero mundial , al provocar un cambio en la dirección de los recursos y generar un proceso inflacionario a niveles mundiales , lo que incrementó la volatilidad de las tasas y el tipo de cambio , generándose así la imperiosa necesidad de crear nuevos instrumentos financieros que protagieran a los inversores contra los posibles riesgos derivados de los precios.

El desarrollo sostenido de los avances tecnológicos relativos al cómputo electrónico y los registrados en materia de comunicación , facilitaron la movilidad de los capitales , no solo en el sentido de ser protegidos contra riesgos sino también para la búsqueda de alternativas de rendimientos en otros países con mayores ventajas comparativas que las de los países de origen. Contando además con elementos desregulatorios y una liberalización de una buena parte de esos mercados que les favoreció este flujo.

Con los cambios en las estructuras de los sistemas financieros y en particular los referentes a los bursátiles al ser operados con nuevas formas y el cambio en la actitud de los inversionistas , lo que dió como parte del resultado que se les dió mayor impulso a los productos derivados ( opciones , futuros , swaps , entre otros ) .

En el caso particular de nuestro país , se actuó complementariamente a los factores internos de política económica creándose la necesidad de la modernización y liberalización del sistema financiero.

El proceso de globalización financiera en México , presenta los diferenciales entre el sistema financiero mexicano y un modelo actualizado como es el globalizado . Tratando de ubicar el grado de desarrollo interno y por tanto la serie de mecanismos a instrumentar para un sistema más maduro y eficiente.

Para terminar , es conveniente tener en cuenta , que en el logro del desarrollo de un sistema financiero donde el subsector bursátil juega un gran papel , se hace importante lo siguiente :

- De acuerdo a las características específicas del funcionamiento del mercado financiero , buscar una estructura tal de tarifas , cuotas , instrumentos de cobertura , productos derivados y formas de operación.

- Definir una estrategia coherente y eficiente de conexión con los mercados internacionales.

- Promover el fortalecimiento de la liquidez , la bursatilidad , la profundidad y la especialización del mercado.
- Reforzar el funcionamiento del mercado de valores , ante la disminución de la deuda pública.
- Ampliar la base de los inversionistas.
- Contribuir al perfeccionamiento y al incremento de la competencia del mercado.

Los conceptos anteriores solo son una parte , de las acciones que se pueden emprender con el sentido de acrecentar los servicios actuales , en el tiempo , con la promoción para la captación de los capitales necesarios dentro de un ambiente de confianza y de un continuo de planes y programas que no por ser necesarios en su momento trastocuen lo que se lleva realizado hasta ahora . Pero si dentro de la dimensionalización del país que deseamos .

Es así que en el proceso de modernización del sistema financiero es que se dé el proceso de formación de capital a mayor nivel y que el de ahorro financiero que la economía requiere para su crecimiento sostenido . En este marco corresponde a las empresa mexicanas que cotizan en bolsa , de manera especial , hacer más eficientes sus procesos de producción para que crozcan en un entorno más amplio y competitivo , se requiere por tanto la eficiencia microeconómica para hacer compatibles aquellas decisiones de ahorro con las que sean de inversión.

Esto , puede explicar , el porque se deben gestar una serie de transformaciones en el ámbito empresarial , donde deben irse imponiendo conceptos relacionados con los de administración institucional o profesional y la concentración de líneas de productos relacionadas con el giro primordial de la compañía.

El aparato productivo del país desde hace un tiempo empieza a atravesar por una etapa de reestructuración que , entre otros aspectos tiene la inclusión , de la medernización de su maquinaria y equipo , la ampliación de plantas operacionales , así como la adopción de estrategias corporativas que les posibilitan nuevas formas de asociacionismos para allegarse las costosas inversiones requeribles.

Independientemente de los efectos que sobre el mercado accionario puede tener la apertura e integración de los servicios financieros , es posible prever que la firma del TLC tendrá desde luego efectos en el mercado accionario a través del comportamiento de las emisoras dada la apertura comercial.

Particularmente las repercusiones sectoriales macroeconómicas habrán de trasladarse con ciertas asimetrías hacia el mercado de valores mexicano. No obstante, los tiempos que se esperan de reacción de este último, podrían anticipar a los de los agrgados macroeconómicos, toda vez que las empresas que actualmente cotizan en el mercado bursátil demuestran una amplia sensibilidad en todo el proceso de apertura al que se enfrenta la economía del país. De manera particular ante el ILC.

#### V.3.4.- EL PAPEL DE LAS SOCIEDADES DE INVERSION EN LA CAPITALIZACION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

En la mayor parte de países, sobre todo en los llamados en "desarrollo", las empresas pequeñas y medianas poseen enormes dificultades para su financiamiento.

Tradicionalmente, como se conoce, la asistencia financiera de las entidades gubernamentales y privadas, ha sido el otorgamiento de crédito y préstamos de manera limitada, y en muchas ocasiones dentro de un corto plazo, siendo totalmente reuentes a conceder préstamos no garantizados. Por consecuencia las MPME se encuentran en total desventaja respecto a las consolidadas.

Las Sociedades de Formación de Capital cuyo objetivo principal es el apoyo a las empresas pequeñas y medianas por medio de la aportación de capital, proporcionándoseles al mismo tiempo asistencia técnica en las áreas administrativa, financiera, mercadotecnia, y tecnológicas, caracterisándose por poseer dos vertientes: el financiamiento por medio de la adquisición de empresas y el desarrollo de las mismas con lo antes apuntado.

Con estas vertientes unidas se pretende conformar una nueva filosofía empresarial, ya que no es el único el solo capitalizar a las pequeñas y medianas empresas, sino también de manera paulatina pretender su evolución de estructuras familiares a realizar una administración profesional, la cual les permita acrecentarse y operar con eficiencia para que de esta forma se les facilite su incursión en los mercados abiertos, tanto en términos de su bursatibilidad como en los extrabursátiles e incentivar a las mismas y los accionistas bursátiles.

Las empresas reforzarían su postura frente a la competencia e incrementarían sus relaciones con el Estado, al proporcionar información sobre el desarrollo de su administración interna con el asesoramiento adecuado.

Los accionistas podrán dar mayor liquidez a sus inversiones , con la venta parcial o total de sus acciones a un precio de mercado , estando así en la posibilidad de poder diversificar sus inversiones.

Por otra parte , los accionistas pueden hacer uso del tratamiento fiscal que les es favorable , ya que las ganancias derivadas de la venta de sus títulos valores , están libre del pago de impuesto.

Las Sociedades de Formación de Capital ofrecen una oportunidad a las MFME que se encuentran en etapas de desenvolvimiento real , donde la profesionalización de las mismas les permitiría , pasar a otros estadios organizacionales más importantes.

Existe para tal fin una legislación que data de 1985 y es la Ley de Sociedades de Inversión la cual se introduce en el esquema de Sociedades de Formación de Capital . Estas funcionan como firmas que recaudan recursos , con la enagenación de sus propias acciones al público inversor para posteriormente invertirlo en empresas y en proyecto con viabilidades de éxito.

Estas sociedades están administradas por casas de bolsa u operadoras independientes que entre otras actividades se encargan de prestar la asesoría financiera y operativa a la sociedad mediante un contrato expreso de administración , con las ventajas que allí quedan plasmadas.

#### V.3.5.- LOS DETERMINANTES DEL COSTO DEL DINERO.

A principios de 1992 , las expectativas sobre el comportamiento de las tasas de interés era que éstas continuarían descendiendo en forma ininterrumpida , mismas que anticipaban niveles de alrededor del 10 % . Estas expectativas se apoyaban básicamente , en dos aspectos que se venían observando : la persistente reducción de la inflación y la menor demanda de recursos por parte de gobierno . Dada la política de saneamiento de las finanzas públicas . Sin embargo no se preveía que la apertura comercial y la reestructuración de la planta productiva generara una demanda de capital superior a la oferta ; que la transición de la banca estatizada a privada implicaría fuertes ajustes de costos de las mismas , que la política económica acentuaría su objetivo de reducir la inflación a través de la política monetaria más restrictiva ( control de la liquidez ) y la esterilización del ingreso de los capitales del exterior ( control de la monetización ) . Examinemos estos tres puntos , que de alguna manera están determinando el comportamiento de las tasas de interés.

Los datos de captación y financiamiento reflejan claramente la insuficiencia de ahorro interno para la satisfacción de la demanda de inversión. La captación de la banca, después de crecer en términos reales 24 % en 1990 y 29 % en 1991, en 1992 aumentó únicamente un 8.6 %, en cambio el crédito al sector privado, dada la restricción de la economía, en los últimos tres años se ha mantenido en ascenso: en 1990 creció en términos reales 25.3 %, en 1991 34.6 % y en 1992 38.7 %.

La mayor demanda sobre la oferta explica, por un lado, el sostenimiento del crédito caro, y por el otro la dependencia del flujo de los capitales externos.

Al respecto cabe hacer mención, que durante 1992 las grandes empresas han intensificado la colocación de deuda en los mercados internacionales en virtud de que sus costos son más bajos.

A poca distancia de la reprivación de la banca, su transición se observa que no ha sido fácil para los nuevos banqueros.

En primer lugar la adquisición de los bancos fue muy cara. En segundo lugar, los gastos se les han incrementado para hacer frente a las nuevas condiciones: exigencias de capitalización, previsiones para cartera vencida, modernización de sus sistemas entre otras causas. Para compensar estos costos los bancos se han visto obligados a no reducir sus márgenes de intermediación.

El cual fluctuó en promedio en al rededor del 15 % en años pasados, y actualmente se ha mantenido alrededor del 18 %.

A partir de marzo de 1992, la estrategia económica consideró necesario tener un mayor control de la política monetaria para reducir más la inflación y adecuar la marcha de la economía al desenvolvimiento externo. Esta estrategia generó un cambio en la trayectoria de los Cetes, principal instrumento de deuda pública. Su ascenso en 1992 fue rápido del 11.0 % al 19.9 % y el que va de este año ha moderado su crecimiento alrededor del 15.0 %.

La estabilidad cambiaria y la rápida y sistemática reducción de la inflación hicieron de los Cetes un instrumento atractivo para la inversión dado el reapunte de su rendimiento real. Asimismo en un contexto internacional de tasas a la baja, la inversión extranjera, motivada por estos rendimientos atractivos impulsaron de manera importante su participación en el total de los valores gubernamentales. Es así como la inversión extranjera empieza a tener mayor relevancia en el mercado mexicano.

Los datos que a continuación se describen esclarecen aun más lo antedicho. En diciembre de 1991 la inversión extranjera representó el 9.0 % de los valores gubernamentales en circulación. En diciembre de 1992 su participación se elevó hasta el 33.0 % y al mes de mayo del presente año, se ubica en

un 42.0 % .

Por lo que se vislumbra en el corto plazo es la poca apreciación de un cambio importante en el nivel de la liquidez del sistema y por lo tanto en el nivel de las tasas de interés , no obstante se está girando mucho alrededor del TLC y si éste no sufre ningún retaso como se espera , es probable que el premio al ahorro , principalmente por parte de los Cetes sufra un mayor ajuste con respecto a los demás instrumento del mercado . En el caso contrario , un retroceso o una virtual cancelación del TLC podría llevar a las tasas de interés a un reapunte temporal , dado por estrechamiento mayor en la política monetaria de presentarse estas circunstancias.

Sin embargo también , ese reapunte dependerá a la importancia que pueda suscitar a los cambios en el marco de la ley de inversiones extranjeras , si se dá una reforma liberal como se espera podría esta aminorar las presiones sobre las tasas de interés , si el comportamiento de la economía en su conjunto sigue el mismo ritmo que ha presentado , en caso de una desaceleración de la misma , esto es , una etapa de recesiva , las consecuencia irán en relación directa con los resultados que se avisoraban , en términos de crecimiento y expansión , para lo cual el Estado se vería obligado a instrumentar nuevos mecanismos de regulación para evitar un desvordamiento irreversible.

#### V.3.6.- NUEVAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA.

Ante las necesidades del sector productivo del país para allegarse recursos crediticios , Nafin a instrumentado ena serie de modalidades , con objetivos claros , procementos , tasas de interés , tipos de moneda y destino de los créditos que sean otorgados . Lo cual se describirá suscintamente como una referencia del funcionamiento actual de la institución y otros más de los servicios que ofrece a las MPME.

Factoraje con recursos de Nafin.

Objetivo : Promover y proporcionar respaldo financiero a través de operaciones de factoraje a personas físicas o morales , que sean clasificadas dentro de los rangos establecidos como micro , pequeña y mediana empresa.

Destino del crédito : Serán sujetos de apoyo financiero , las operaciones de factoraje , para el financiamiento de cartera , de pedidos y de proveedores.

Moneda : Nacional o extranjera.



Tasas de interés : Las tasas de interés serán en pesos al usuario final en estas operaciones serán del de las de los Cetes + el 6.0% .

Las tasas en dólares dependerá de las tasas de fondeo de Nafin .

Procedimientos : Todas las operaciones de factoraje financiero , quedarán comprendidas dentro del mecanismo del descuento automático.

1.- La empresa solicitante , acudirá a la empresa de factoraje y podrá solicitar su incorporación al paquete de financiamiento con recursos de Nafin.

2.- La empresa de factoraje realiza los estudios y evaluaciones necesarias para calificar al solicitante , de acuerdo a las políticas que ella tenga predeterminadas, pero además tomando en cuenta los criterios de Nafin que haya establecido para el presente esquema.

3.- Una vez aprobadas las solicitudes , la empresa de factoraje las envía a Nafin solicitando la incorporación de ellas al paquete financiero , Para ésto , deberá clasificar a los solicitantes de acuerdo al rango al que pertenezcan.

4.- Nafin valida las solicitudes presentadas por la empresa de factoraje asignado un número de control para la mecánica de operación.

5.- Cada vez que al solicitante se le presenten requerimiento de factoraje para el funcionamiento de su negocio , relativos con el manejo de cartera , de pedidos o de proveedores , acudirá a la empresa de factoraje con la documentación ( emitida por el emisor ) que permita a esta última , autorizar el financiamiento.

#### ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON RECURSOS DE NAFIN.

Esta modalidad de financiamiento involucra los recursos de Nafin a las compañías arrendadoras para financiar las operaciones de arrendamiento que éstas celebran con empresas industriales , comerciales o de servicios.

La venta o arrendamiento de bienes quedan incluidas dentro de las operaciones de arrendamiento que puedan financiarse con recursos de Nafin.

Para las operaciones de arrendamiento de bienes procedentes del extranjero , se podrán utilizar las líneas de crédito que Nafin tiene contratadas con diversas instituciones extranjeras.

Las operaciones de arrendamiento financiadas con recursos de Nafin deben cumplir con las reglas de operación que ésta establece en sus diferentes programas.

Tasas de interés : Para la micro y pequeña empresa , la tasa de interés en moneda nacional es de Cetes + 6.0% .

Para operaciones de arrendamiento para empresas medianas y grandes , la tasa en moneda nacional es de Cetes + tres puntos para la arrendadora , la cual queda en libertad de contratar con la empresa arrendataria.

Las tasas en moneda extranjera dependerá de la fuente de fondeo de Nafin.

Pagaré de mediano plazo.

Recientemente se autorizó la emisión en el mercado de valores de pagaré de mediano plazo ( máximo 36 meses ) .

Una de las características de este instrumento es que no causa la retención de impuestos del 20.0 % sobre los primeros diez puntos porcentuales de intereses , ya que es de un plazo mayor del año . Esta ventaja puede ayudar a ofrecer menores tasas y representa un ahorro en el costo del financiamiento para el emisor.

La emisión de este pagaré requiere la calificación de una institución calificadoradora de valores.

Entre otra serie de acciones en las que participa Nafin se encuentran también esta serie de mecanismos financieros , para ser operados por los empresarios que así lo soliciten en el allegamiento de los recursos crediticios requeribles para el desempeño de sus organizaciones de las cuales forman parte.

#### V.4.- CONSOLIDACION DEL MERCADO DE VALORES.

El marco normativo que regula al sistema financiero mexicano a últimas fechas ha sufrido una serie de cambios , los cuales se han realizado para darle al mercado de valores una modernidad tal que le permita llevar a cabo actividades que lo pongan a la altura de los mercados mundiales y que la apertura que se ha venido presentando , encuentre congruencia con los instrumentos regulatorios así como las instancias que tienen autoridad sobre él , como es el caso del Banco de México , a éste , de

conformidad con los mandatos del Ejecutivo Federal tiene nuevas funciones que desempeñar, lo que hace de esta institución tan prestigiada, tome papeles determinantes en el desarrollo de la economía del país, lo relevante de este suceso queda enmarcado en un documento que por la importancia que reviste, es importante analizarlo y desprender del mismo la posición que guardará dicha institución.

#### V.4.1.- AUTONOMIA AMPLIADA AL BANCO DE MEXICO.

El Banco de México, Banco Central, se creó por mandato constitucional. Uno de los propósitos de la Revolución que dar fin a la pluralidad de organizaciones privadas emisoras de billetes, reservando la función de emisión en un banco estatal.

Después de muchas polémicas, en 1925 se expidió la ley que creó al Banco de México a iniciativa del General Elías Calles, por entonces presidente de la república, donde se hacía patente el armonizar el control ordenado por la Constitución. Se señalaba la existencia de un gravísimo peligro de que el interés político pudiera determinar con absoluto predominio en un momento dado sobre el interés público, con un banco que solo controlara el gobierno.

La Ley Orgánica del Banco de México de 1936, reafirmó el criterio de conferir al banco central una más amplia autonomía e hizo más severos los requisitos para la emisión de billetes. También prohibió al banco conceder créditos al gobierno federal, sin que se le utilizara como instrumento para atender necesidades políticas o financieras extraordinarias del gobierno federal.

En 1938 se efectuaron modificaciones tales que modificaron de manera sustancial lo anteriormente señalado, donde se minimizó por considerarse muy rígidas y se mantuvo en la Ley Orgánica del Banco de México que se expidió en el año de 1941.

Desafortunadamente, la limitación indirecta que se estableció en este último ordenamiento para la emisión de moneda era fácil de eludirse, ya que la limitación consistía en que la suma de los billetes en circulación más las obligaciones a la vista y en moneda nacional, no debían de exceder de cuatro veces del valor de las reservas de oro, plata, y divisas. Sin embargo cuando ocurría la depreciación del peso se hacía nugatoria tal restricción toda vez que dicha acción hacía posible incrementar el valor en moneda nacional de la susodicha reserva.

Estas disposiciones se prestaron a que en ciertas épocas se

abusara del financiamiento del banco central al gobierno . Para ello no había obstáculo , toda vez que los miembros eran nominados de manera discrecional por el Estado.

Tras la estatización de la banca en 1982 , al quedar la casi totalidad del banco central directa o indirectamente en poder del gobierno federal , se hizo aun más patente la conveniencia de cambiar su naturaleza jurídica , transformándosele en organismo descentralizado.

La actual Ley Orgánica , vigente desde 1985 volvió en buena medida a los criterios iniciales , que procuraron evitar incrementos inconvenientes en el crédito del monto primario para el financiamiento , pero éste quedó de alguna manera sin un límite definido.

Este brevisimo repaso , manifiesta de manera constante la supuesta preocupación por moderar los flujos del crédito del banco central , se considera que dos razones son los puntales de lo anterior : La primera , que por largo tiempo se ha percibido la existencia de un vínculo entre dicho flujo y la "evolución de los precios " . La segunda , que la laxitud en el control del crédito del banco central , ha dado como experiencia el proceso inflacionario , por demás amargo.

Cabe recordar los innumerables males que la inflación ha traído consigo.

Este fenómeno , causa una redistribución regresiva del ingreso y de la riqueza , en las épocas inflacionarias cuando se hace más aguda , los precios tienden a elevarse más que los salarios , la erosión del poder adquisitivo del dinero afecta de manera particularmente severa a las personas de recursos modestos que son la gran parte poblacional del país, usualmente no tienen a su alcance fórmulas de inversión que les permitan protegerse cotra esa erosión.

La inflación incrementa la volatilidad de los precios , reduciendo así la eficiencia del mercado como mecanismo de asignación de recursos , además al generar un ambiente de incertidumbre , inhibe la inversión , pues la elevación de los costos y beneficios de los distintos proyectos se torna difícil , por lo que los aspectos de tipo financiero en cuanto a las tasas de interés reales , frecuentemente se vuelven negativas y por otra parte se hace impredecibles y el público ahorrador o inversor no está dispuesto a correr el riesgo de invertir en instrumentos representativos de créditos o bursátiles.

Por otro lado , las amplias y abruptas fluctuaciones de los

precios relativos propiciadas por la inflación determinan que los resultados económicos defieren significativamente de las expectativas del público en comento.

Dicho fenómeno produce ganancias inesperadas para una de las partes en detrimento de las otras , ya que es a sus expensas.

En épocas de inflación , las actividades de tipo financiero buscan ser de corto plazo y tienen un efecto adverso para el desarrollo , además tienden a reducir o casi eliminar el uso de la moneda nacional , al erosionarse las cualidades que ésta debe

tener para cumplir sus funciones de medida y reserva de valor , provocándose de esta forma la pérdida de su valor de cambio frente a divisas extranjeras e incrementándose su desvalorización cada vez que se acude a su devaluación e incremento de más inflación para recuperar su valor en el mercado , sobre todo de aquellos bienes y/o servicios que se importan del exterior , sumando más erosión en el proceso inflacionario , lo que evita que los títulos bursátiles nacionales pierdan competitividad frente a los extranjeros , y los ahorradores o inversores para proteger sus recursos y prefieren las divisas extranjeras ocasionándose la fuga de capitales , tan difíciles repatriar con las implicaciones que ésto conlleva.

Indudablemente , las inflaciones agudas y prolongadas han estado estrechamente vinculadas, tanto en México , como en el resto del mundo , con déficits fiscales considerables , financiados , generalmente por la banca central , resulta así clara la conveniencia de separar la función de crear dinero , de otras tareas del Estado . En las que continuamente se enfrentan reiteradas demandas para aumentar el gasto público , más allá de sus posibilidades reales del autofinanciamiento por los ingresos captados , vía mecanismos instrumentados por la Federación.

Por todo lo anteriormente descrito y de acuerdo a lo que se propone ahora , con la modificación del Art. 28 Constitucional , donde se pretende consignar la nueva autonomía del banco central , dotar a esta institución de mayor transparencia en su funcionamiento , respecto con las relaciones con el gobierno federal , para que se procure la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.

La administración pública persigue un amplio radio de acción , tales como el aumento del empleo , incremento de los ingresos de

la población , promover el desarrollo integral mediante el gasto social y la creación de la infraestructura necesaria , pero la consecución de ellos no puede lograrse ni fincarse con el uso continuo de recursos inflacionarios , la utilización de los mismos con el tiempo solo llegan a ser efimeros.

De esta manera el banco central puede actuar como medida de contrapeso , respecto de los actos que se determinen por la administración pública y que produzcan efectos inflacionarios.

Una actuación equilibradora en los sectores donde se realiza el intercambio comercial , donde se da la extracción de los excedentes económicos de la sociedad , vía relaciones de intercambio intersectoriales y sean éstas conductoras del aumento de los precios o de los costos , sobre la expectativa de que las autoridades realizarán una expansión monetaria de manera tal que permita el reacomodo de los aumentos.

El ámbito de acción donde operará el banco central , contempla las siguientes funciones :

- Ofrecer una medida clara para evaluar su desempeño : el ritmo de la inflación.

- Fijar como objetivo primordial , la estabilidad de los precios , donde la política monetaria que se establezca se torne más predecible.

En esta materia , si el banco persiguiera diversas finalidades podría cambiar bruscamente su actuación en función del fin en que determinado momento se considerara prioritario , pero el criterio que ahora prevalece , es el referente a que el propiciar un ambiente de incertidumbre no favorece al desarrollo económico.

Dentro de las funciones que el Estado ejerce de manera exclusiva en las áreas estratégicas a las que se refiere el cuarto párrafo del Atr. 28 Constitucional , están las relativas a la acuñación de moneda y a la emisión de billetes , las cuales se propone reubicar.

Al efecto en un nuevo párrafo séptimo del Art. 128 se mantendrá el carácter estratégico explícitamente de esa áreas y por tanto la exclusividad del Estado sobre éstas , pero con el señalamiento de que las funciones antedichas corresponden al banco central , el que a diferencia de los demás organismos que atienden áreas estratégicas , gozará de una autonomía reconocida en la propia Constitución.

El problema referido a la acuñación de moneda se continuará

realizando conforme lo ordene el banco central , y lo llevará a cabo la casa de moneda cuyo nivel dentro de la estructura federal de organismo descentralizado no varía.

Elemento esencial para la autonomía de un banco central , es la facultad que en exclusiva debe poseer para poder determinar el monto y el manejo de sus créditos propios a otorgar.

Por ésto se hace necesario el establecimiento a rango constitucional , el que ninguna autoridad podrá ordenar al banco central conceder financiamientos u otorgar créditos por cualquier medio o " adquirir valores " .

De otra forma , la consecución de la estabilidad de los precios , se volvería a poner en alto riesgo.

Dentro de esta iniciativa , se establece en el Art. 28 el banco central , en los otros términos que estipulan los demás ordenamientos legales y con las intervenciones que les correspondan a las autoridades competentes en la materia . El banco central ; regulará el crédito , los cambios y la prestación de los servicios financieros . Por otro lado las autoridades competentes y susodicho banco establecerán los mecanismos que garanticen una adecuada coordinación de las políticas del banco con la política económica general del gobierno.

Conviene destacar la relevancia que hoy en día representa la política monetaria , la cual se lleva a cabo por medio de las operaciones de mercado . Por lo que se juzga conveniente que la expedición de las normas para la mejor organización y orientación de los mercados así como para la superación de los mismos y la disminución de sus deficiencias , el banco de carácter autónomo que se pretende , debe estar en posibilidad de constatar su observancia y el sancionar su incumplimiento.

La iniciativa pretende que lo anterior quedará consignado en la Constitución por cuanto a las facultades del banco central , el texto hará referencia al monopolio de la emisión de billetes.

Correspondería al Congreso expedir la ley del banco central de tipo reglamentaria . Por tal razón , se propone suprimir en la fracc. X del Art. 28 " establecer el banco de emisión único " .

Queda el la frac. X del Art 73 Constitucional la mención relacionada con los servicios que prestan tanto las instituciones de crédito , como los intermediarios financieros no bancarios , se denominan de manera genérica " servicios financieros " .

#### V.4.2.- TRANSFORMACION DEL MARCO JURIDICO DEL SISTEMA FINANCIERO.

Desde hace un tiempo , la preocupación por mantener gradualmente actualizado un marco jurídico que le permita al sistema financiero operar sin que provoque una anarquía tal por la multitud de enmiendas , componendas y transformaciones a las leyes vigentes , propician que los cambios efectuados se realicen en el tiempo espaciadamente , con el dinamismo y dimensionamiento que requiere el mercado bursátil para contar con los mecanismos , normas y políticas que lo acercan a los niveles de otros mercados más desarrollados.

Dentro del continuo de reformas sustanciales que se ha venido realizando , caben hacer destacar las más recientes , las cuales contemplan una serie de modificaciones que permitirán continuar con el avance deseado en la materia , para no hacer del mercado bursátil algo solamente local sino a la altura de un mercado internacional , el que debe poseer una capacidad de respuesta simentada y congruente , para la eliminación del mayor número de riesgos posibles para el inversionista internacional , y poder captar mayores volúmenes de capital , siendo atractivo , con una imagen de más profesionalismo , con los soportes adecuados y evitar que las inversiones que se lleguen a efectuar , en la medida de lo posible no se volatilicen por la falta de control tanto en las variables macroeconómicas nacionales como por las presiones inflacionarias que hagan que los rendimientos que se ofrecen pierdan valor económico en términos de alternativas con otros mercados competitivos de otros países.

Por lo que respecta a los nuevos instrumentos legales para regular armónicamente el mercado , las más relevantes son :

- La Ley General de Operaciones y Actividades Auxiliares del Crédito , la cual tiene como finalidad , el estímulo al crecimiento de los intermediarios financieros , a través de la desregulación de sus actividades , sin que se desatiendan los intereses del inversionista.

En el proyecto de ley , por las reformas que conlleva , se prevé sean dotadas las instituciones auxiliares de crédito , de una gama de nuevas funciones que propicien su diversificación , fortalecimiento y especialización , dentro de un mercado abierto a la competencia existente de los intermediarios del extranjero.

- Particularmente para los almacenes generales de depósito , se les abre la posibilidad en cuanto a la amplitud de sus actividades , para que les sea posible realizar la comercialización de bienes o mercancías en general . Con el propósito de que su participación sea más activa en el campo de la intermediación financiera , por lo que se les autoriza al otorgamiento de financiamientos a sus depositantes , en basa a la garantía de los bienes o mercancías depositados.



- A las uniones de crédito , se le faculta para promover la organización y administración de empresas de comercialización , como la recepción vía socios participantes , los depósitos de ahorro y la obtención de préstamos de extranjero , con la finalidad inherente a la de fortalecer la capacidad financiera de los productores , ampliándose así de esta forma la cadena de relaciones y la posibilidad de poseer una penetración fuerte dentro del mercado.

- A la Comisión Nacional Bancaria se le fortalecen sus funciones básicas las de supervisión , en contrapartida por describirlo así , de la nueva autonomía con la que es dotado el intermediario financiero , en relación con la desregulación que se hace efecto.

- Las Aseguradoras , se les faculta para actuar como fiduciarias en los fideicomisos de administración que constituyan de los recursos relacionados con el pago de las primas , de los contratos de seguros que celebren , y en el caso de instituciones autorizadas para realizar operaciones relativas con los seguros de vida , se les permite también , actuar como fiduciarias en fideicomisos , donde lo fideicomitido son los referentes a las primas de antigüedad , fondos de pensiones y las rentas de tipo vitalicio , ya sea la administración de reservas , o la jubilaciones de personal , en términos de complementatoriedad a las que ya están establecidas por ley sobre seguridad social.

- De una especial mención son las reformas a la Ley del Mercado de Valores , que tienen por objeto el ofrecer mejores condiciones para el otorgamiento e impulso a los procesos de ahorro e inversión , dentro de un contexto de globalización e internacionalización de los flujos de capital en los mercados financieros , asimismo se propone que eleven la competitividad del mercado de valores de nuestro país con el fortalecimiento de su estructura jurídica para dotarlo de una nueva consolidación a nivel nacional e internacional.

-- Los aspectos primordiales resaltados en la nueva legislación establecen el dar un vigoroso impulso a la internacionalización , realizando con mayor agilidad las condiciones de operación , el desarrollo e instrumentación de nuevos mecanismos de ahorro e inversión , la ampliación de la gama de servicios de las instituciones que lo conforman , así como sancionamientos al uso inadecuado de información privilegiada en detrimento de los usuarios.

- Se plantea avanzar con cautela por cuanto a las operaciones de oferta pública de valores del exterior en territorio nacional y para tal efecto se exige la inscripción de los títulos valores

en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores establecido , y la autorización de oferta pública , siguiendo los lineamientos y directrices de la Comisión Nacional de Valores.

- Se regula el uso sistematizado en materia de contabilidad y registro de todas las operaciones donde intervenga la actuación de casas de bolsa , especialistas bursátiles , bolsas de valores , instituciones para el depósito de valores , instituciones calificadoras de valores , sociedades de inversión y las sociedades operadoras de éstas.

- Se amplía el radio de acción de las casas de bolsa , ya que se les autoriza efectuar funciones fiduciarias en los negocios directamente vinculados con las actividades que les son propias.

- Se prevén adecuaciones a la descripción relacionadas con aquellas conductas en las que se delinca , así como la estipulación de las sanciones y multas a los acreedores de las sanciones comprobadas.

- Se desaparece el control que lleva a cabo la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas , relativa a las tarifas de las primas con que las instituciones cobran los afianzamientos que brindan , las comisiones con que se cubre el reafianzamiento , cofianzamiento y reaseguro , como las comisiones que pagan a sus agentes vía remuneraciones , donde se dejan al juego del mercado por las leyes de oferta y demanda.

- Se introducen reformas al procedimiento para hacer efectivas las pólizas de fianzas , donde las partes deben llegar a un acuerdo , sin el requisito de acudir ante tribunales.

En lo referente a los cambios estructurales dados por las reformas al marco jurídico , sobre todo a la Ley de Instituciones de Crédito y a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras , donde se pretende incrementar la cobertura del sistema de información relativas a las operaciones de tipo activo que por ahora posee la Ley de Instituciones de Crédito , para la previsión de incorporación a dicho sistema cualquier organización financiera.

Por lo que toca al Banco de México , se da la oportunidad de que dicho sistema sea operado por particulares para ser administrado.

La reforma también tiene como objetivo , el establecer la autorización a las instituciones de crédito para que realicen operaciones de arrendamiento financiero

#### V.4.3.- INSTRUMENTACION DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD PARA LA BURSATILIDAD DE LOS TITULOS EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

En los últimos cuatro años en el país se ha venido aplicando un riguroso programa de tipo económico cuyos objetivos primordiales son el crecimiento sostenido y la estabilidad de los precios .

La política económica ha estado encaminada al establecimiento de las bases para el control de la inflación y en forma paralela al incremento del Producto Interno Bruto . Esta tendencia ha sido constante , sin embargo a las condiciones internas y externas , su ritmo se ha visto decrementado en los últimos días y por tanto la productividad ha descendido en términos relativos , como se puede apreciar en los resultados que arrojan los índices de productividad de la Bolsa Mexicana de Valores ( BMV ) y el Instituto Mexicano del Mercado de Capitales ( IMMEC ) .

Los índices de productividad calculados por la BMV y el IMMEC abarcan una serie de factores importantes que explicitan el desempeño de las principales empresas bursátiles y por tanto , permiten poseer una cosmovisión bastante acertada de, la realidad productiva nacional.

Los índices de productividad contienen en sus principales relaciones a las ventas netas/sobre capital contable y la utilidad de operación/activo fijo . Con las anteriores se puede contar con una buena explicación del desenvolvimiento de las empresas y de los sectores bursátiles.

Como complemento a estos indicadores , se posee con una serie de razones financieras sectoriales , mediante las cuales se puede apreciar el resultado que ofrecen las organizaciones en virtud de sus rubros de rentabilidad, liquidez y apalancamiento financiero.

#### Indice Ventas Netas / Capital Contable.

Este índice de productividad refleja los ingresos que son generados por la entidad con relación a la inversión realizada por los accionistas , y que ha sido consecuente con el desarrollo de la economía , destacando por su crecimiento los sectores de la construcción , comercio y servicios . Impulsado por el proceso de crecimiento que ha caracterizado a esta administración . Sin embargo este crecimiento se ha visto decrementado y da cuenta de un revertimiento de su tendencia , lo que puede significar básicamente que es una respuesta del aparato productivo ante el planteamiento de una política económica restrictiva que tiende ha

evitar el sobrecalentamiento y que empuje al alza de los precios con más inflación y al déficit comercial con más importaciones.

**Indice Utilidad de Operación / Activo Fijo.**

En este indicador se expresa en buena medida la eficiencia de la organización, ya que permite constatar el monto de los beneficios obtenidos con la capacidad productiva así como la incursión en gasto necesarios para realizar la producción.

VI.- LAS CARACTERISTICAS DE OPERACION DE LA PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA MODERNIDAD : ENCUESTA A EMPRESARIOS.

Resultados de la Encuesta

VI.1.- ASPECTOS GENERALES.

La encuesta para la mediana empresa, llevada cabo durante los meses de marzo a mayo de 1993, la cual está de acuerdo al tamaño de la submuestra que se obtuvo de total de muestra de empresa atendidas por Nafin, datos ulizados y proporcionados por dicha institución. La información hasta entonces poseida para la elaboración del Protocolo de Tesis, contiene los datos de 85 empresas industriales, comerciales y de servicios. En conjunto el subsector empresarial mediano entrevistado significa el 100% del total de la encuesta muestreado.

Las 85 empresas incorporadas en la base de datos representan el 2% del total de establecimientos que Nafin atendió durante ese año, dato tomado del Informe de Actividades de 1990, el cual menciona también que ese dos por ciento correpondió a las grandes y medianas y de ese total, las empresas medianas fueron 138.

Esta información por ser la más actualizada es considerada, a lo largo del presente documento, como el universo total.

VI.1.0.- DISTRIBUCION GEOGRAFICA.

En cuanto a su distribución geográfica, las empresas encuestadas se ubican preponderantemente en el área metropolitana de la Ciudad de México, la cual comprende al Distrito Federal y la zona conurbana más próxima del Estado de México, a esta ciudad capital. Dado que es una zona con alta concentración industrial y se encuentran la mayoría de los establecimientos.

LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ESTRATOS DE EMPRESA

	No. de Empresas	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
TOTAL	137206	100886	9972	1411	1041
D.F.	21648	14520	2850	319	190
MEXICO	11901	7539	1471	341	2
SUBTOT.	33549	24059	4321	660	438

Las no especificadas para el D.F. son 3769 y para el Estado de México 302 .

FUENTE INEGI , Censos económicos 1989 .

-----  
 PORCENTAJES DEL TOTAL DE EMPRESAS  
 -----

	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	GRANDE
D.F.	14.39	28.58	22.60	18.25
Edo. Mex.	9.45	14.75	24.16	23.82

-----

-----  
 PORCENTAJES DEL SUBTOTAL DE ESTABLECIMIENTOS  
 -----

	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	GRANDE
D.F. Y				
EDO. MEX.	23.84	43.33	46.77	42.07

-----

De acuerdo con los datos del INEGI, el universo de las empresas del conjunto industrial pequeña, mediana y grande se encuentra principalmente como ya se mencionó en el Área metropolitana de la Ciudad de México de igual manera de acuerdo con los resultados de la muestra de la encuesta, se tiene que el 72.97% se encuentran ubicadas en el D.F. y el 27.05% restante en el Estado de México. En relación a las empresas donde se llevó a cabo la entrevista .

VI.1.1.- CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS POR CATEGORIA JURIDICA

SOCIEDAD ANONIMA	SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE
20 POR CIENTO.	80 POR CIENTO

Las anteriores corresponden a las empresas encuestadas en esas dos entidades del país.

Uno de los aspectos significativos que demuestran los datos del presente estudio, es el grado de responsabilidad que los medianos industriales establecen en el régimen jurídico de su negocio. El 20% de las empresas está constituido por sociedades anónimas, mientras que el 80% restante lo está como sociedades

anónimas de capital variable.

Sin embargo , como es sabido , esta tendencia cambia de acuerdo al tamaño de la industria , es decir , a menor tamaño , menos obligación jurídica de la empresa.

#### VI.1.2.- REGIMEN DE PRODUCCION.

Otro aspecto de alta relevancia que proporciona la encuesta es el régimen de producción bajo el que llevan a cabo su actividad productiva las medianas empresas . En este subsector empresarial de medianas empresas , de acuerdo con la información que se obtuvo de la muestra , se tiene que el 7.05% opera bajo las características de empresas maquiladoras. El 55.30 % de las unidades estudiadas realiza sus aspectos productivos por cuenta propia. El 37.65 % restante efectúa sus actividades relativas a su producción en ambas formas.

El comportamiento de la estructura productiva cambia de acuerdo a las condiciones que se les han venido presentando a los directivos de dichas empresas según lo manifestaron en las entrevistas que se llevaron a efecto , en un ambiente que pudo propiciar , en algunos aspectos mayor o menor confianza , por lo que resulta significativo que tienen que adaptarse a las condiciones del mercado pasando de una producción propia a otra donde el cumplimiento de los compromisos contraídos se les facilitó en torno a los dos modos de producción : por cuenta propia y por maquila , sobre todo esta última cuando han tenido que trabajar bajo pedido , por las circunstancias actuales que prevalecen en el entorno económico, donde no pueden mantener altos niveles inventariables , por la contracción que presenta el mercado ante la competencia del exterior que ya ha empesado el hacerse sentir . Y donde los empresarios no arriesgan para no verse como lo manifestaron "ahogados" sino buscar maniobrabilidad , la cual les pueda permitir el continuar en los segmentos de mercado que atienden.

Por lo que toca al grado de complementación industrial , comercial y de servicios , las empresas encuestadas manifestaron operar en un ámbito de independencia , de manera preponderante . Pero dentro de esta unidades productivas , existe una clara correlación positiva entre su tamaño y su grado de agrupación , pues estas entidades tienden a agruparse más , en los centros urbanos donde les es propicio , la comercialización de sus productos y/o servicios , adquisición de materias primas e insumos , captación de mano de obra calificada , vías de comunicación , y sobre todo el estar asentadas en mercado real cuya demanda es importante , por el número de consumidores que lo integran.

### VI.1.3.- AMBITO DE VENTAS.

Dentro de los diversos ángulos que cubre esta investigación , destaca el relativo al efecto multiplicador de estas empresas en las economías donde operan - tanto por la demanda como por la oferta que generan- y su contribución al proceso de integración y fortalecimiento de los eslabones inter e intraempresariales.

En este nivel de estrato de las medianas empresas entrevistadas manifestaron que el 45.90 % realizan sus ventas dentro de la misma entidad , ésto es , dentro del área metropolitana de la ciudad de México por la conveniencia de encontrarse en un sitio donde pueden producir y desplazar sus productos con rapidez . El 47.05 % mencionaron que realizan sus ventas fuera del área metropolitana pero dentro del país y son éstas la que mayor esfuerzo de ventas realizan a través de los distintos canales que utilizan para no saturar sus segmentos de mercado sino apliarlo de tal forma que lo no comercializado en dicha área puedan darse la oportunidad de realizarlo fuera.

Según comentaron que la demanda en otras entidades del país es fuerte ya que su abastecimiento a veces está poco concurrido por la competencia y encuentran mercado sus productos. El 7.05 % restante de las empresas encuestadas , se ha dedicado a la exportación y con el tiempo han ido adquiriendo experiencia en este sentido , y conocido las ventajas que ésto ofrece , durante las entrevistas realizadas , los directivos externaron que el mercado del exterior en muy grande lo mismo los riesgos que tienen que correr para cumplir con los programas de exportación en cuanto a las cuotas de exportables que deben enviar , porque las condiciones a veces se les presentaban adversas a lo planeado y tienen que realizar inversiones altas en relación a la capacidad de su empresa .

### VI.1.4.- PRINCIPAL AMBITO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA Y AUXILIARES.

El efecto que estos negocios generan en la economías donde operan , derivado de su condumo intermedio , se pone de relieve en las cifras de la encuesta . Además , constata parte de sus ventajas comparativas.

Dentro de este subsector , las compras de materias primas y auxiliares se realiza de la forma siguiente según los datos que se extrajeron de la encuesta :

Adquieren dentro de la misma área metropolitana de la ciudad de México donde están ubicadas el 45.00 % de las unidades estudiadas



sus materias primas y auxiliares.

El 40.00 % de las otros negocios informaron que realizan sus compras fuera de dicha área pero dentro del país. El 16.00 % restante adquiere sus productos del exterior para llevar a cabo su producción.

Por lo que concierne al encadenamiento que provocan este de negocios en términos de su consumo intermedio, en estas dos entidades más industrializadas en el país D.F. y Estado de México, compran las materias primas y auxiliares dentro de sus lugares de origen en un porcentaje superior al 44.00 % y son traídas de dentro del país un porcentaje del orden del 40.00 %. Lo cual sumado nos da un total de 84.70 %, lo que pudiera interpretarse como una fuerte demanda extraempresarial de la cual dependen los surtimientos para cumplir con los objetivos que fueron creadas, De acuerdo a los comentarios vertidos por los directivos las materias primas del exterior, si bien sólo representan el menor porcentaje, su adquisición es clave por ser materias primas y auxiliares que no son producidos en el país y su carencia puede desarticular la producción, además del costo de adquisición y su traslado. También comentaron que se han visto forzados a buscar sustitutos que si bien a veces no cuentan con la calidad requerida, cuentan con ellos para no parar la producción y en la medida que esto se les ha dificultado han tenido que optar por descontinuar productos y si transformar aquellos que les han sido más viables, aunque pierdan mercado y faciliten de alguna manera la entrada de los extranjeros sin mucha dificultad, como a la fecha a venido sucediendo.

#### VI.1.5.- CANALES DE DISTRIBUCION DE VENTAS.

Los negocios encuestados pusieron de relieve que no únicamente utilizan un solo canal para desplazar sus productos sino varios a veces, de manera simultánea, aunque también mencionaron que esta relación se da de acuerdo con los productos y el lugar de destino, a los que son enviados, las cadenas comerciales existentes, tanto dentro del área metropolitana como fuera de la misma y donde también se encuentran comerciantes organizados con varios puntos de ventas en una entidad federativa. Además de que cada tipo de canal ofrece distintas ventajas, las cuales pretenden siempre de obtener, porque de otra forma se presentan riesgos, ya que la demanda varía de un segmento a otro, en relación al consumo por la dificultad de compra del consumidor.

En concordancia con las cifras obtenidas en la encuesta, se tiene que un 49.40 % de las empresas vende directamente a otros productores. El 67.00 % lo realiza a través de distintos

distribuidores . El 30.60 % efectúa sus ventas por medio de mayoristas . El porcentaje correspondiente a la venta directa a minoristas es el del 18.90 % . La práctica que ahora se ha presentado por parte de muchos consumidores es la de adquirir directamente sus productos y/o servicios con la negociación que los oferta o produce ahorrándose así la intermediación cuando pueden hacer sus compras sobre todo al contado , esta cifra posee el 48.20 % como forma que ahora emplean las empresas para sus ventas , suprimiendo de alguna manera los aspectos de distribución exclusiva , ya que el exclusivismo fue una herramienta buena de comercialización en otra época , pero en la presente ya no funciona con las ventajas con que venía operando , según informaron los entrevistados . Las empresas que manifestaron realizar sus ventas por medio de otros canales de distribución diferentes a los descritos en la encuesta fueron tan sólo un 3.50 % .

La mezcla en la utilización de varios canales simultáneos a las empresas le ha permitido cambiar sus estrategias . y abrirse a nuevos segmentos , ya que siempre están buscando la posible venta y donde se pueda realizar ya que la competencia es cada vez más agresiva .

#### VI.1.6.- TIPO DE PROVEEDORES PARA REALIZAR SUS COMPRAS.

Si se toma encuesta que el grado que puede representar de alguna manera, en lo relativo a la articulación productiva que se da entre los procesos productivos de las empresas encuestadas , es importante observar que tipos de agentes proveedores intervienen en este subsector de medianas empresas , y las distintas combinaciones que realizan las unidades estudiadas para allegarse en tiempo y espacio lo más viable e inmediato y costeable posible sus compras .

Sobre este particular destacan en primer lugar los productores con en 88.20% . En segundo lugar los distribuidores con el 75.30% . Los mayoristas con un 21.20% . Los siguen importancia aunque más relativa los minoristas en en 7.00% . Los consumidores con 8.20% y los que mencionaron como diferentes a los contenidos en la encuesta , son un 14.10% .

De lo antedicho , se puede observar que se recurre con mayor frecuencia a los productores directamente lo cual se considera como un efecto positivo al interior del sector manufacturero . Aunque por otra parte también se alienta la intermediación al emplearse los servicios del mayorista por la ventajas que ésta ofrece , por los plazos de pago que les proporciona a los negocios dado que según manifestaron los entrevistados , buscan financiar su producción o a su vez las ventas .

#### VI.1.7.- PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS.

El resultado del funcionamiento de la economía así como ,los principales obstáculos que ha tenido que enfrentar el empresario para poder seguir establecido en plaza , se puede desprender de los problemas que tiene que enfrentar , los cuales son de diversa índole pero inciden en la comercialización , la cual en niveles de producción , ocupación en términos de empleo , de capacidad instalada , ampliaciones de planta entre otros aspectos.

Cabe hacer destacar , dos aspectos detectados como los más relevantes , según los datos obtenidos en la encuesta y son :

El bajo poder adquisitivo del consumidor que representa un 64.70% y el referente al de la excesiva competencia con un 78.80%. Dichas referencias demuestran parte de la complejidad en que se encuentran inmersas las unidades productivas encuestadas y el impacto que sobre ellas ha tenido la economía en su conjunto.

La inflación que se ha venido presentando a lo alrga de estos años , ha erosionado de manera significativa el poder adquisitivo de la población , de tal manera que las alzas en los salarios no ha sido suficiente como para que su poder real alcance a cubrir las distintas necesidades que tiene el consumidor , lo cual afecta la demanda de ciertos bienes y servicios.

Por lo que concierna a lo de excesiva competencia , como otro de los síntomas ante los cuales el empresario tiene que andar en búsqueda de soluciones para poseccionarse en los segmentos del mercado , se debe en parte a que el país al dejar de ser uno con mercado serrado por el proteccionismo , es ahora abierto , a todo el mercado internacional al presentarse el problema de la globalización de los mercados y las zonas comerciales , como sucede en Europa y Asia . Los aspectos actuales de competencia para las empresas conllevan una serie de aspectos que anteriormente eran cotemplados de manera parcial al contar con un mercado cautivo y protegido , los cuales implican un control total de calidad , competitividad en base a mejores precios , por ende reducciones de utilidades inmoderadas , mano de obra mejor capacitada y califica una administración más profesionalizada entre otros conceptos . Las reglas han cambiado y el cambio es siempre un riesgo para quienes desean continuismos tradicionalistas ya que por conocidos y experimentados , desimplican mayores riesgos pero si estancamiento y obsolescencias.

Los porcentos referidos en la a los factores relativos a sustitución de sus productos por otros y la de los canales de distribución , ofrecen las cifras siguientes : el primero de

ellos es de un 48.25% y el segundo es de un 44.70% . Esto denota por un lado que los productos del exterior han conquistado segmentos de mercado desplazando a los nacionales por parte del consumidor, quiere decir que han competido con ellos en precio , calidad , presentación , contenido entre otros , si las ofertas extranjeras estuvieran muy por arriba o por debajo de los nacionales , el consumidor que a últimas fechas se ha vuelto tan selectivo en sus compras , al no percatarse de las diferencias existentes entre productos análogos y acostumbrado al nacional , lo preferiría por encontrar en el las características de consumo deseadas.

Los respondientes de las unidades productivas encuestadas arguyeron que entre los problemas de distribución , está el alto costo de la misma , su ineficiencia por tardanzas y demoras injustificadas , malos tratos a la mercancía lo cual ocasionaba mermas o pérdidas . Lo mismo que en las técnicas de almacenamiento , movilización de las mercancías inter almacenes , su guarda para su conservación y la falta de espacios adecuados lo mismo que los métodos que se emplean para darles entra o salida.

De la información vertida en la encuesta , se encuentran otros tres conceptos que redondean el panorama general de las entidades productivas y que comprenden lo siguiente :

Adujeron como problema la falta de publicidad en un 27.05% . Problemas en la exportación de sus productos , sobre todo aquellas que si realizan estas actividades , lo mencionaron en un 7.05% y otro 7.05% como aspectos varios dentro de su problemática sin definir concretamente cuales durante las entrevistas practicadas . Mencionaron algunas organizaciones productivas que no tenían problema alguno para la comercialización de sus productos y/o servicios un 5.90%.

Dentro de estos últimos rubros de este apartado el más importante es el concerniente al tema de la publicidad , dode se mencionó su carencia por los altos costos de la misma y la poca probabilidad de recuperación como gasto , un desconocimiento en cuanto al potencial que ésta posee , los alcances de la misma y las épocas en que de acuerdo a los ciclos de venta , que sean los anteriores a cuando éstos se incrementan , como lo más conveniente para su realización.

#### VI.1.8.- PROBLEMAS EN LA OBTENCION DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.

De acuerdo con los resultados de la encuesta , los principales

problemas a los que se enfrentan las empresas para la obtención de materias primas y auxiliares son los relativos a :

Los problemas de transporte y almacenamiento con 57.65% de los casos manifestados en el levantamiento de la información , donde la incidencia en éstos afecta en su mayoría de las unidades productivas , lo cual les resta de alguna manera sus estándares de producción.

La ausencia de capital propio y la falta de crédito oportuno principalmente . En los negocios encuestados representa un 31.75% en ambos conceptos , lo que propicia bajas en la productividad al no contarse con los elementos para la adquisición de los recursos con que operan , frenando así su competitividad en el mercado.

Los referentes a los permisos de importación representan un 43.50% , en este sentido los entrevistados se manifestaron en el sentido de los trámites que deben realizar y las muchas instancias a las que deben acudir para que se les permita contar con los elementos que les son necesarios . Lo anterior le desprograma sus actividades productivas de tal manera que a veces llega a detener sus actividad en los casos en que aquí en México no existen los sustitutos en la calidad , cantidad y precio , o simplemente no se producen , por falta de tecnología.

La escasez de materia prima afecta a todas las empresas en un 47.05% . Resultado de las encuestas practicadas , siendo un problema que consideraron como álgido en muchos casos.

Los problemas de escasez de divisas destaca en un 30.60% tiene esa manifestación en el porcentaje descrito por el número de estiddes productivas que lo poseen , es decir al rededor del casi 70% de las misma no constituye un obstáculo.

El problema referente a la falta de calidad requerida en las materia prima alcanza en porcentaje un 14.10% , lo que dados los volúmenes que se requieren , siendo significativo , se puede decir que no es tan de alta preponderancia.

Por lo que se refiere a los aspectos de otros problemas para la obtención de materia primas así como ningún problema para allegarse la misma , representan en el primer caso sólo un 5.90% y en el segundo un 4.70% .

#### VI.1.9.- PORCENTAJE DE VENTAS REALIZADAS EN EL SECTOR PUBLICO.

Por lo que respecta a las relaciones de intercambio mercantil con el sector público se tiene que el 28.25% de total de las

empresas entrevistadas se beneficia del poder de compra de las empresas paraestatales y organismos descentralizados. El 71.25% restante realizan sus relaciones de intercambio comercial fuera del sector público, y se debe a que a últimas fechas se ha adelgazado su número, por lo que han tenido que abrir nuevos canales de distribución y buscar nuevos mercados para colocar sus productos.

#### VI.1.10.- COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CON EL SECTOR PUBLICO.

El sector empresarial de las medianas empresas del D.F. y Estado de México se aprovisiona en gran medida del sector paraestatal ya que sus compras las realiza en un 67.00%. Esto se explica en términos de la amplia cobertura que llevan cabo las grandes empresas paraestatales como por ejemplo PEMEX.

El 33.00% restante del total las realizan de otras empresas lo cual resalta la importancia que poseen tanto las paraestatales como las empresas privadas en la articulación de los procesos de producción, asimismo se favorecen positivamente al interior de sus procesos productivos las ramas industriales manufactureras generando un efecto directo sobre dicho aparato productivo.

#### VI.1.11.- FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES DE FOMENTO.

Parte modular en el desarrollo de las empresas mediana y pequeña la constituye el financiamiento industrial. Los datos presentados en este apartado muestran las fuentes crediticias a las que acuden las empresas.

El origen del financiamiento se desprende de la encuesta realizada que de el total de empresas que obtuvieron créditos de la Banca de Desarrollo, o Banca de Fomento. Sólo se observó que representa el 28.20% de ese total, y las que no acudieron a solicitarlo por diversas causas y representan el 71.80%.

Por lo antedicho, en lo referente al crédito otorgado proviene de otros agentes del sistema financiero.

#### VI.1.12.- INSTITUCION DE FOMENTO A LA QUE HA SOLICITADO CREDITO.

Sobre este caso en particular , la mayoría de los respondientes adujeron lo siguiente de acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta :

Del total el 24.70% acudieron a solicitar crédito a Nacional Financiera.

El 75.30% acudió al sistema de intermediación financiera comercial.

#### VI.1.13.- CAUSAS POR LAS QUE NO ACUDE A INSTITUCIONES DE FOMENTO.

La encuesta arroja datos sobre las causas por las cuales las empresas no acuden a las instituciones de fomento para la solicitud de apoyos crediticios . En primer lugar se observa que en promedio , el 42.35% de las empresas entrevistadas no recurre por trámites excesivos para la adquisición de dichos recursos financieros.

En segundo lugar el 40.00% de las empresas entrevistadas manifestaron , que no solicitan los fondos destinados al financiamiento por desconocimiento en la forma de solicitarlo.

En tercer lugar , otra de las causas por las que no se presentan es por desconocimiento de los tipos de crédito , lo que representa un 36.50 % en promedio.

Otras causas importantes son , de acuerdo con los resultados de la encuesta practicada , el considerar los intereses con que pueden financiarse por medio de la banca de fomento , como elevados , ya que directamente no son otorgados sino a través de la banca comercial en muchos de los casos , según así lo manifestaron en un 15.30% . Las empresas que no requirieron de créditos para su funcionamiento , fueron en un 10.60% . Las unidades productivas que tienen desconocimiento de la existencia de crédito por medio de la banca de fomento , son el 7.05% en promedio . De acuerdo a las respuestas de los respondientes el 5.90% se manifestaron por otras causas distintas a las contenidas en las descritas en la encuesta . y por último sólo un 2.35% no se considera sujeto de este tipo de crédito.

#### VI.1.14.- DESTINOS DE LA INVERSION EN PORCENTAJES.

Uno de los aspectos de relevancia que muestra la encuesta es el relativo a la forma en que invierten los directivos de este sector empresarial.

De los datos obtenidos se aprecia que de los diferentes rubros en los que invierten preferentemente, pero no exclusivamente, es el que se refiere a la compra de maquinaria y equipo de producción, en un 76.50%. Lo cual se debe a que están modernizando su capacidad instalada en maquinaria y equipo ante las expectativas de los cambios que se les presentan, por la apertura comercial.

Otra de las características del destino de la inversión se ve reflejada de acuerdo a la información contenida en la encuesta, es la relativa a las compras de materias primas y auxiliares en un 82.35%.

Por lo que respecta al rubro de pago de sueldos y salario donde también se canalizan los recursos de la empresa y es por lo general un aspecto ante el cual, los empresarios erogan parte de sus recursos siendo la nómina la que los absorbe, el 100% manifestó que es un gasto importante pero elevado, respecto a los costos y gastos que también enfrentan y que a veces es una limitante para realizar otras inversiones, según fue comentado durante las entrevistas realizadas.

Los demás destinos a la inversión, como son la compra de equipo de oficina, este apartado representa un 55.30%. La ampliación de la planta en un 27.05%.

Por último, en este apartado, los aspectos de reubicación de la planta y otras inversiones, distintas a las descritas en la encuesta ocupan los siguientes porcentajes: el primero un 3.50%, y el segundo un 2.35%.

#### VI.1.15.- ORIGEN DE LA TECNOLOGIA UTILIZADA EN LA EMPRESA.

Una de las premisas que se consideran con alto contenido para conocer el grado de desarrollo que tiene el país, es su grado de dependencia tecnológica para el impulso de la planta productiva.

Las fuentes de donde proviene la tecnología son fundamentales para conocer la relación de índole estructural que aquejan a las empresas y por otra parte, algunos otros aspectos que son limitantes para su modernización en la medida que la modernidad de su infraestructura les permite estar a tono con las condiciones prevalecientes así como poseer una capacidad de respuesta idónea a las demandas de mercado, por los cambios en los gustos y preferencias en el consumo actual.

Los datos que proporciona la muestra indican las características sobre el origen y la procedencia de la tecnología



que emplean en sus operaciones las empresas medianas.

Los datos también incluyen los tipos de tecnología que más emplean , esto es , sin importar al ramo al que pertenecen , cual es el tipo o mezclas de tecnología que aplican en la articulación de sus procesos productivos.

En promedio general de las empresas encuestadas , para las aplicaciones en el área de procesos productivos , la tecnología empleada es de fabricación extranjera en un 82.35% . la de fabricación nacional es del orden del 72.95% . y la que es producida por la propia empresa ocupa un 48.25% . Las empresas que dijeron desconocer tanto el origen como su aplicación tecnológica en los procesos productivos fue de un 12.95 % .

Al observar los resultados , conforme al origen de la tecnología se tiene que las empresas , la desarrollan en un tercer lugar la que producen internamente . Lo contrario ocurre en estas empresas con la tecnología empleada del exterior , que ocupa el primer lugar con un alto grado de utilización y por último , la que ocupa el segundo lugar en aplicatoriedad es la nacional , dentro de las mezclas tecnológicas que realizan estas empresas.

Sobre la tecnología que se desarrolla en estos negocios , las empresas encuestadas manifestaron estar desarrollando tecnología propia en casi la mitad de ellas.

Los datos también comprueban que en lo relacionada a la maquinaria y equipo que se utiliza , requiere de un alto componente extranjero , ya que más de la tercera parte es proveniente tecnológicamente del exterior.

#### VI.1.16.- DESTINO DE LA TECNOLOGIA QUE SE UTILIZA .

Por lo que concierne a este apartado, las cifras de la encuesta señalan que su aplicatoriedad en procesos productivos alcanza un 68.25% .

Por lo que respecta al control de calidad la tecnología que se emplea es de un 65.90% .

En lo relativo al diseño de productos , los aspectos tecnológicos que se aplican son de un 61.20% .

Para el diseño de equipo con los que producen las empresas , la utilización tecnológica es de un 44.70% .

Las unidades productivas informaron a su vez que la utilización de otros destinos que le dan a los aspectos tecnológicos , diferentes a los anteriormente mencionados es en un 20.00% .

Los principales campos donde se aplican estas innovaciones tecnológicas son : en el control de calidad por más de la mitad de las empresas encuestadas ; en el diseño de productos también por más de la mitad de las entidades productivas.

Por último , casi la mitad de los negocios entrevistados aplican dichas innovaciones al diseño de equipo.

#### VI.1.17.- MEDIOS DE OBTENCION DE INFORMACION TECNOLOGICA.

La información sobre nuevas tecnologías es conocida por las empresas para su adecuación , por medio de :

Por contacto informativo del fabricante vendedor en un 51.80% .

La adquisición de revistas especializadas en un 48.25% .

A través de la asistencia a ferias y exposiciones en un 31.60%

Por la participación en convenciones que se realizan en un 20.00% .

El interés de asistencia a cursos y seminarios de los cuales son informados en un 18.90% .

Por otros medios distintos a los descritos , donde también se informan , los cuales alcanzan un 35.30% .

Por último las empresas que no se enteran de nada de los cambios que aparecen son un 3.50% .

Al interpretar los resultados obtenidos en la encuesta , se aprecia que ,en más de la mitad de las empresas su fuente de información tecnológica son los propios fabricantes vendedores los que más las informan.

El mantenerse informado a través de las revistas especializadas , les llega una parte de información , casi en un 50% de las empresas encuestadas es la segunda fuente de información de cambios en la tecnología.

El mantenerse en contacto con otros medios de información a la tercera parte de las empresas les proporciona el conocer las

innovaciones tecnológicas más actualizadas.

#### VI.1.18.- AREAS EN LAS QUE SE PROPORCIONA CAPACITACION.

Si como se reconoce que el recurso humano es la mayor riqueza con la que puede contar cualquier organización : Otro de los aspectos fundamentales que permiten evaluar la problemática funcional de las empresas entrevistadas es el relativo a la capacitación que brindan a su fuerza de trabajo.

En este sentido se entrevistó a las unidades productivas y los resultados sobre los distintos temas de capacitación que tienen relevancia de acuerdo a las diferentes áreas de la empresa , dieron como respuesta la importancia que se le da a este tópico así, como de que manera se imparte , de acuerdo a los temas analizados y su grado de intencionalidad en términos de los distintos cursos de capacitación impartidos.

En orden de importancia , las áreas en las que se da la capacitación son :

Control de calidad en un 68.25% .

Le sigue la referente a procesos productivos en un 56.50% .

La materia denominada mercadotecnia , se imparte en un 35.30% .

La capacitación concerniente en recursos humanos se otorga en un 27.05% .

La relativa a los aspectos financieros se proporciona en un 21.20% .

Los temas referidos a los tópicos de administración y de dirección , se imparten en un 16.50% para la primera y un 15.30% para la segunda.

Por último , el apartado de otros temas distintos a los mencionados , se otorga en un 24.70% .

Los temas que más se imparten de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta constan en primera instancia , de los que en la actualidad han cobrado mayor relevancia , dados los cambios que se han presentado , entre ellos está el de control de calidad , el cual es proporcionado por casi las tres terceras partes de las empresas entrevistadas . Le sigue el de procesos productivos con más de la mitad de impartido y el de mercadotecnia , en una tercera parte de los temas otorgados , lo

cual refleja la inquietud de mejorar sus sistemas de comercialización, de las empresas encuestadas.

#### VI.1.19.- REALIZACION DE ACTIVIDADES DE EXPORTACION.

Dentro de las empresas encuestadas, la respuesta que ofrecieron, en este sentido manifiesta el que esta actividad es aún poco recurrente al interior de los planes y programas de ventas. Las unidades productivas que nunca han realizado ninguna función al respecto representa del total de las entrevistadas el 77.65% y de las que dijeron realizarla sólo son el 22.35% de ese total.

Se puede desprender del dato anterior que menos de la cuarta parte de las mismas se ha interesado por conocer las oportunidades que les ofrece el mercado exterior, asimismo generar mayores oportunidades de mercado a sus productos.

Por lo que respecta a las otras tres cuartas partes de las empresas encuestadas, que han realizado actividades de exportación acudiendo a los mercados extranjero para la oferta de sus productos, se puede decir que la mediana empresa posee potencial exportable y que los mercados del exterior le son de tal manera propicios, que se han tenido experiencias de su comportamiento.

#### VI.1.20.- CAUSAS QUE LIMITAN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de las cifras de la encuesta, los principales problemas en orden de importancia son como sigue:

La falta de competitividad en el precio, representa un 27.05%, como el problema por el cual consideran las empresas como obstáculo para no exportar, estose debe a que consideran que los mismos productos son en cuanto a su precio, menores en el exterior, pero que ese es el precio al que estas entidades producen.

El desconocimiento de los mecanismos de exportación, representa entre las empresas ecuestadas un 25.90%, lo que hace que no exista motivación para llevar a cabo actividades exportables de sus productos.

Los problemas de financiamiento para exportación, aspecto generador de divisas para las empresas, ya que la pone en situación de contar con los recursos necesarios, para la realización de esta actividad. La cifra registrada alcanza un 24.70% entre las entrevistadas.

Los trámites burocráticos, también conforman parte del desaliento para las exportaciones, por parte de las empresas encuestadas y la información con que se cuenta la explicita en un 21.20%. Lo que a juicio de las mismas entorpece sus metas exportables ante su tardanza y complejidad, lo que también les hace perder oportunidades de mercado, por el dinamismo con que se deben llevar a cabo esta tipo de actividades.

La falta de competitividad en la calidad es otra de las limitantes para realizar exportaciones, según explicaron en las entrevistas realizadas y representa un 16.50% de entre las mismas que así lo consideraron, porque el mercado externo es más exigente que el nacional y las devoluciones de mercancías, en cuanto a costo son elevados. Los estándares solicitados en algunos de los casos rebasan las posibilidades de las empresas y prefieren desplazar sus producto en el mercado doméstico.

Por las formas de comercialización existentes en el exterior, las cuales son poco conocidas por estas empresas nacionales. De acuerdo a las encuestas los resultados en este sentido ofrece la cifra de un 17.65%.

Para terminar con esta apartado, existen otras limitantes con menores porcentajes sin dejar de ser importantes, porque de alguna manera reflejan la problemática estudiada y son la relativas a de: insuficiente capacidad instalada con un 16.30%, por aspectos de proteccionismo un 3.50%, otros aspectos diferentes a los señalados en la encuesta un 2.35% y por que no le interesa exportar en un 24.70% cifra relevante ante la apertura comercial que estamos viviendo, donde se requiere que se eleve el número de exportaciones.

#### VI.1.21.- CAUSAS DE SUSPENSION DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS.

Las empresas encuestadas manifestaron haber suspendido la producción de un artículo importante, teniendo como causa principal los siguientes efectos que incidieron en su producción, los cuales se ennumeran por orden de relevancia:

Teniendo como causa principal la elevación de los costos en un 75.30%, lo que refleja la crisis que vive el país.

Un segundo factor que dió origen a la suspensión , es la disminución de la demanda , que de acuerdo con las cifras obtenidas refleja un 55.30% .

Un tercer factor que dificultó el seguir produciendo un producto impotante para la empresa lo constituyen la insuficiencia de materias primas en un 44.70% . Su abasto se ha visto disminuido ante los factores arriba mencionados para otras empresas y ellos han frenado de alguna manera las cadenas productivas inter empresas.

Un cuarto elemento es atribuido a los problemas que origina la importación para la producción , en un 32.95% .

No obstante la situación coyuntural , para suspender una línea de producción importante , las causas relevantes para planear estos cortes se deben a la elevación de los costos y la disminución de la demanda.

## VII.- CONCLUSIONES .

La Reforma del Estado, que penetra en varios campos, entre los cuales se encuentra el área financiera , donde se pueden observar cambios trascendentales : La búsqueda del equilibrio presupuestal en el sector público ; La disminución del proceso inflacionario ; El crecimiento del ahorro y la disminución de las tasas de interés ; La liberación en los procesos de captación y operaciones financieras ; El motor fundamental del crecimiento no lo es ya la inversión pública ; La desrregulación como una consecuencia de una rectoría que pretende establecer un marco de mayor eficiencia general ; La apertura de la economía , no sólo del comercio , lo que implica a su vez tomar en cuenta los siguientes aspectos : tope a la inflación , diversificación de mercados , eficiencia macro y micro económica , incremento de la inversión , mejoría en los factores de la producción , fortalecimiento de la balanza de pagos y comercial , desendeudamiento público interno y externo , una mayor participación de la sociedad en el cambio y sobre todo la posibilidad de un mayor acceso a las fuentes de financiamiento más baratas , entre otros aspectos.

Ante la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá nuestro país requiere de : Consistencia , ampliación , consolidación para una eficiente evolución de los intermediarios financieros ; Profundización , innovación y rediseñamiento de nuevos mecanismos bursátiles de sus herramientas , instrumentos y operaciones para que se posea una mayor cobertura , una dimensión competitiva de más atracción a los flujos del capital extranjero , minimizar los riesgos a la inversión y alentar cada vez más la participación de nuevas empresas y de nuevos ahorradores nacionales.

Como punto relevante , se debe considerar que México , vivió por mucho tiempo una política de crecimiento hacia adentro , que le costó mucho y hasta la mitad de los años 80 cerrado en su economía , inició su apertura comercial al grado de ser hoy por hoy una de las economías más abiertas y la política llevada a cabo no le dejó nada bueno a nivel competitivo internacional , los planteamientos empresariales vertidos en la encuesta realizada presentan las siguientes características frente a la globalización :

Que México importa principalmente , aquellas materias primas que le permiten a los industriales complementar sus

procesos productivos para obtener productos terminados , así como la maquinaria , equipo y avances tecnológicos que pueden adquirir con financiamiento propio o ajero hasta donde les es posible.

Que la pequeña y mediana empresa mexicana con tratado o sin tratado se prepara para enfrentar la competencia con los medios con que cuenta y donde Nafin puede jugar un papel protagónico al establecer mecanismos de financiamiento cuyo acceso sea más factible para estas empresas.

El comercio mundial es dirigido por las grandes empresas y la pequeña y mediana empresa en el caso de México no cuenta con la infraestructura suficiente , sus esquemas productivos y comerciales son innapropiados , por lo que de continuar así , estarán aisladas ante la comercialización global , el indicador fundamental de las mismas es su escasa participación en el mercado externo ya que pocas realizan actividades exportadoras.

En el terreno de la investigación y desarrollo , en términos de tecnologías innovadoras aplicadas , conocimiento y penetración de mercado , capacitación de los recursos humanos , mejoramiento en los procesos de gestión administrativa , organizacional y financiera se observa que estos procesos son resultado del grado de importancia que se les da en cada empresa y donde se considera que las Universidades , conjuntando esfuerzos con estudiantes y egresados de sus carreras , en unión con los empresarios en la aplicatoriedad de los avances en los aspectos antes descritos , poseen un papel de alta responsabilidad , donde las fuentes de financiamiento cobran una importancia vital y de primer orden , para su consecución , difusión y conocimiento , así como los tipos de mecanismos que se pueden emplear por parte de los empresarios y de las mismas Instituciones Educativas de Nivel Superior.

No es posible suponer un sector empresarial de pequeñas y medianas organizaciones , concentrado en la competitividad , productividad , calidad total y servicio al cliente , sin una clase gobernante profesional , abierta a las corrientes económicas de nuestro tiempo , estudiosa de los entornos que hacen un crecimiento y desarrollo sano y sostenido , donde las revoluciones macro y micro , una en proceso de factible consolidación y la otra en iniciación de transformación , no son tareas acotadas en el tiempo , por lo que debe existir una buena relación entre Estado y sector privado , una creciente toma de conciencia del empresariado nacional de que el cambio es irreversible y que la revolución micro es



un proceso a nivel de empresa , la disposición de inversión en las empresas para que la dotación de capital por empleado y obrero sea mayor y por ende , aumento en la productividad es ahora , que se debe pensar globalmente para actuar localmente , ya que todos son protagonistas y el futuro juzgará , si se fue capaz de estar a la altura de las circunstancias provocadas por los cambios mundiales , con la creación de un México cuyas Instituciones hayan actuado dentro de la modernidad como es el caso particular de la banca de desarrollo , donde los hombres que la integran realicen su mejor esfuerzo en beneficio del país , encontrando soluciones reales y concretizables en favor de la sociedad mexicana .

## VIII.- BIBLIOGRAFIA.

Acevedo, Rommel." Ensayos Sobre Banca de Fomento y Financiación del Desarrollo en América Latina y el Caribe" Ed. Nacional Financiera México 1992.

Andere, Eduardo; Kessel, Georgina. " México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio " Ed. Mc Graw-Hill Mexico 1992.

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo. " El Papel de la Banca de Fomento en el Contexto de la Liberalización Financiera el Caso de México " Ed. Nacional Financiera México 1992.

Eco, Humberto. " Como se Hace una Tesis " Ed. Gedisa. México 1991.

Elorza, Arnoldo. " Estadísticas para Ciencias del Comportamiento " Ed. Harla. México 1987.

Gómez Domínguez, Pablo y Cortés Guzmán, Armando. " Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México." Ed. Nacional Financiera. México 1987.

Grabinsky, Salo. " La Empresa Familiar ". Ed. Del Verbo Emprender. México 1992.

Heyman, Timothy." Inflación Contra Inflación " Ed. Milenio. México 1988.

López, Victor. " Escenario del Mercado Bursátil Mexicano" Ed. NAFIN. México 1992.

Marcos, Ernesto. " Propuestas para una Nueva Política Industrial de México ". Ed. NAFIN. México 1988.

Musalem López, Omar. " Innovación Tecnológica y Parques Científicos " Rd. NAFIN. México 1987.

Padua, Jorge. " Técnicas de Investigación Aplicadas a las Ciencias Sociales " Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1987.

Ruiz Durán, Clemente y Zurbirán Schadtler, Carlos. " Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México Ed. Harla México 1992.

Schmelker, Corina. " Manual para la Presentación de Anteproyectos e Informes de Investigación ". Ed. Harla. México 1986.

Villegas Hernández, Eduardo y Ortega Ochoa, Rosa María. " EL Nuevo Sistema Financiero Mexicano ". Ed. Pac. México 1970.

Weiers, Rolando. " Inverstigación de Mercados ". Ed. Princes Hall. México 1988.

Wonnactt, Thomas. " Fundamentos de Estadística para Administración y Economía ". Ed. Limusa. México 1989.

Nacional Financiera. " Medio Siglo de Banca Desarrollo 1934 - 1984 ". Ed. NAFIN. México 1987.

Nacional Financiera. " Nacional Financiera Legislación Constitutiva y Leyes Orgánicas 1934 - 1986 ". Ed. NAFIN. México 1987.

Nacional Financiera. " Encuesta de la Industria Pequeña y Mediana 1985 ". Ed. NAFIN México 1988.

Nacional Financiera. " Informe de Actividades de 1987 a 1989 ". Ed. NAFIN. México 1990.

Nacional Financiera. " La Economía Nacional en Cifras 1990. Ed. NAFIN México 1990.

#### REVISTAS ESPECIALIZADAS.

Ejecutivos de Finanzas. " Un Enfoque Diferente ". Año XX Num. 6 Junio 1991.

Ejecutivos de Finanzas. " Estrategia Financiera en la Década de los 90s." Año XX Num. 7 Julio 1991.

Ejecutivos de Finanzas. " Factor Humano y Libre Comercio ". Año XX Num. 8 Agosto 1991

Ejecutivo de Finanzas. " 30 Años de Congruancia y Consistencia ". Año XX Num. 9 Septiembre 1991.

Ejecutivos de Finanzas. " Competencia Frente a la Globalización". Año XX Num 10. Octubre 1991.

Ejecutivo de Finanzas. " La Pequeña y Mediana Empresa Frente a la Globalización ". Año XX Num. 11 Noviembre 1991.

Ejecutivo de Finanzas. " La Responsabilidad Etica del Ejecutivo de Finanzas ". Año XX Num. 12 Diciembre 1991.

Capital, Mercados Financieros. 2 Factoraje: Pieza Clave de Crecimiento ". Año 4 Num. 43 Mayo 1991.

Capital, Mercados Financieros. " Arrendamiento: Alternativa de Calidad y Competencia ". Año 4 Num. 45 Julio 1991.

Capital, Mercados Financieros. " Las Primeras Ventas Bancarias ". Año 4 Num. 47 Septiembre 1991.

Capital, Mercados Financieros " La Informática en el Sector Financiero 2. Año 4 Num. 47 Septiembre 1991.

Capital, Mercados Financieros " Grupos Financieros, Esquema de una Nueva Integración ". Año 4 Num. 48 Octubre 1991.

Capital, Mercados Financieros " La Economía Mexicana en 1992 ". Año 5 Num. 49 Noviembre 1991.

Emprendedores. " Una Nueva Guía para los Emprendedores en los 90s ". Volumen IV Num.1 Enero - Febrero 1991.

Emprendedores. " Productividad Proyecto de una Economía vertebrada ". Volumen IV Num. 8 Marzo - Abril 1991.

Emprendedores. " Usemos la Clave de la Creatividad ". Volumen IV Num.11. Septiembre - Octubre.

Carta del Economista. Año 1. Num.2. Marzo - Abril 1991.

Carta del Economista. Año 1. Num 3. Mayo - Junio 1991.

Momento Económico. " Integración Económica, Soberanía y Servicios Financieros ". Num. 58. Noviembre - Diciembre 1991.

Momento Económico. " La Reestructuración de la Industria Frente al Tratado de Libre Comercio ". Num. 57. Septiembre - Octubre 1991.

Nexos. " El A B C del T L C " Num. 165 Septiembre 1991.

Nexos. " Después del III Informe". Num. 168 Diciembre 1991.

Econo Finanzas. " Nuevas Modalidades de Financiamiento". Num. 130 Agosto 1991.

Econo Finanzas. " Estrategias Frente a la Globalización". Num. 134. Octubre 1991.

Alto Nivel. " Finanzas Internacionales Sinodo de un Solo Mercado ". Año 3. Num. 35. Julio 1991.

El Mercado de Valores. Año LI. Num.1. Enero 1. 1991.

El Mercado de Valores. Año LI. Num.2. Enero 15. 1991.

El Mercado de Valores. Año LI. Num.5. Marzo 1. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.6. Marzo 15. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.7. Abril 1. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.9. Mayo 15. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.10. Mayo 15. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.11. Junio 1. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.12. Junio 15. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.13. Julio 1. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.14. Julio 15. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.19. Octubre 1.1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.22. Noviembre 15.1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.23. Diciembre 1. 1991.  
El Mercado de Valores. Año LI. Num.24. Diciembre 15.1991.

IX.- APENDICES Y ANEXOS.

IX.- EN REFERENCIA A : V.11.- CUESTIONARIO.

ENTREVISTA PARA DETECTAR LOS PRINCIPALES ASPECTOS QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LA MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

1.- DATOS DE IDENTIFICACION: Número de entrevista

Nombre de la empresa \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

calle

número

\_\_\_\_\_

colonia

CP

Número de empleados que tiene la empresa \_\_\_\_\_

Tamaño de la industria:

- a) Microindustria
- b) Industria pequeña
- c) Industria mediana
- d) Industria grande
- e) No estratificada

1 \_\_\_\_\_

2.- ? Cual de los siguientes es su régimen de producción ?

- a) Maquila
- b) Por cuenta propia
- c) Ambas

2 \_\_\_\_\_

3.- ? Cual es su principal ámbito de ventas ?

- a) Dentro de la misma entidad
- b) Fuera de la entidad, pero dentro el país
- c) En el extranjero

3 \_\_\_\_\_

4.- ? Cual es su principal ámbito geográfico de compras de materias primas y auxiliares ?

- a) Dentro de la misma entidad
- b) Fuera de la entidad, pero dentro del país
- c) En el extranjero

3 \_\_\_\_\_

5.- ? En que tanto por ciento utiliza los siguientes canales para realizar sus ventas ?

- a) Productor % \_\_\_\_\_
- b) Distribuidor % \_\_\_\_\_
- c) Mayorista % \_\_\_\_\_
- d) Minorista % \_\_\_\_\_
- e) Consumidor % \_\_\_\_\_
- f) Otros % \_\_\_\_\_

6.- ? En que tanto por ciento utiliza los siguientes proveedores para realizar sus compras ?

- a) Productor % \_\_\_\_\_
- b) Distribuidor % \_\_\_\_\_
- c) Mayorista % \_\_\_\_\_
- d) Minorista % \_\_\_\_\_
- e) Consumidor % \_\_\_\_\_
- f) Otros % \_\_\_\_\_

7.- ? En que tanto por ciento se le presentan los siguientes problemas en la comercialización de sus productos ?

- a) Bajo poder adquisitivo del consumidor % \_\_\_\_\_
- b) Por sustitución de su producto por otro % \_\_\_\_\_
- c) Excesiva competencia % \_\_\_\_\_
- d) Deficiencia en el transporte y almacenamiento % \_\_\_\_\_
- e) Problemas en los canales de distribución % \_\_\_\_\_
- f) Problemas de exportación % \_\_\_\_\_
- g) Falta de publicidad % \_\_\_\_\_
- h) Otro \_\_\_\_\_ % \_\_\_\_\_
- i) Ningún problema % \_\_\_\_\_

9.- ? En que tanto por ciento se le presentan los siguientes problemas en la obtención de materias primas y auxiliares ?

- a) Problemas en el transporte y el almacenamiento %\_\_\_\_\_
- b) Escasez de divisas %\_\_\_\_\_
- c) Permisos de importación %\_\_\_\_\_
- d) Falta de capital propio %\_\_\_\_\_
- e) Falta de crédito %\_\_\_\_\_
- f) Escasez de materia prima %\_\_\_\_\_
- g) Que no tiene la calidad requerida %\_\_\_\_\_
- h) Otro \_\_\_\_\_ %\_\_\_\_\_
- i) Ningún problema %\_\_\_\_\_

9.- ? Que tanto por ciento por sus ventas las realiza en el sector público ?

%\_\_\_\_\_

10.- ? Que tanto por ciento de sus compras en materia prima y auxiliares, las realiza en el sector público ?

%\_\_\_\_\_

11.- ? Su empresa ha solicitado financiamiento a instituciones de fomento ?

- a) Si \_\_\_\_\_
- b) No \_\_\_\_\_

12.- ? A que institución ha solicitado dicho financiamiento ?

\_\_\_\_\_

13.- ? Cuales son las principales causas por las que no recurre a instituciones de fomento ?

- a) Desconocimiento de su existencia %\_\_\_\_\_
- b) Desconocimiento de los tipos de crédito %\_\_\_\_\_
- c) Desconocimiento en la forma de solicitarlo %\_\_\_\_\_
- d) Trámites excesivos %\_\_\_\_\_
- e) Intereses elevados %\_\_\_\_\_
- f) No se considera sujeto de crédito %\_\_\_\_\_
- g) Otra causa %\_\_\_\_\_
- h) No ha requerido crédito %\_\_\_\_\_



14.- ? En que tanto por ciento destina su inversión a los siguientes rubros ?

- |  |         |
|--|---------|
| a) Compra de maquinaria y equipo de producción | % _____ |
| b) Compra de equipo de oficina y/o transporte  | % _____ |
| c) Ampliación de planta                        | % _____ |
| d) Reubicación de planta                       | % _____ |
| e) Compra de materias primas y auxiliares      | % _____ |
| f) Pago de sueldos y salarios                  | % _____ |
| g) Otros ( especifique ) _____                 | % _____ |

15.- ? Cual es el principal origen de la tecnología que utiliza su empresa ?

- |                                    |         |
|------------------------------------|---------|
| a) Producida por la propia empresa | % _____ |
| b) De fabricación nacional         | % _____ |
| c) De fabricación extranjera       | % _____ |
| d) Se desconoce                    | % _____ |

16.- ? En que tanto por ciento destina la tecnología que utiliza su empresa a los siguientes aspectos ?

- |                               |         |
|-------------------------------|---------|
| a) Procesos productivos       | % _____ |
| b) Diseño de equipo           | % _____ |
| c) Diseño de productos        | % _____ |
| d) Control de calidad         | % _____ |
| e) Otro ( Especifique ) _____ | % _____ |

17.- ? Por cual de los siguientes medios obtiene información sobre nuevas tecnologías ?

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| a) Convenciones                |  |
| b) Ferias y exposiciones       |  |
| c) Fabricante-vendedor         |  |
| d) Revistas especializadas     |  |
| e) Cursos y seminarios         |  |
| f) Otros ( Especifique ) _____ |  |
| g) Ninguno                     |  |

18.- ? En que porcentaje de las siguientes áreas su empresa proporciona capacitación ?

- |                                |   |       |
|--------------------------------|---|-------|
| a) Procesos productivos        | % | _____ |
| b) Control de calidad          | % | _____ |
| c) Administrativa              | % | _____ |
| d) Financiera                  | % | _____ |
| e) Mercadotecnia               | % | _____ |
| f) Recursos humanos            | % | _____ |
| g) Dirección                   | % | _____ |
| h) Mantenimiento               | % | _____ |
| i) Otros ( Especifique ) _____ | % | _____ |

19.- ? Su empresa realiza exportaciones ?

- a) Si
- b) No

20.- ? Cuales son las principales causas que limitan las exportaciones de su empresa y en que porcentaje ?

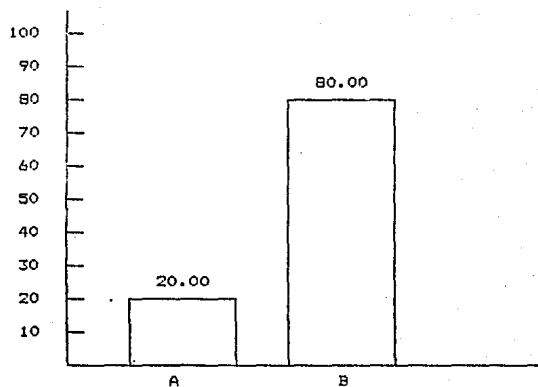
- |  |   |       |
|--|---|-------|
| a) Problemas de financiamiento                   | % | _____ |
| b) Falta de competitividad en el precio          | % | _____ |
| c) Falta de competitividad en la calidad         | % | _____ |
| d) Insuficiente capacidad productiva             | % | _____ |
| e) Trámites burocráticos                         | % | _____ |
| f) Desconoce los mecanismos para exportar        | % | _____ |
| g) Por proteccionismo                            | % | _____ |
| h) Por formas de comercialización en el exterior | % | _____ |
| i) No le interesa exportar                       | % | _____ |
| j) Otro ( Especifique ) _____                    | % | _____ |

21.- ? Cuales fueron las principales causas por las que dejó de producir un producto y en que porcentaje ?

- |                                     |   |       |
|-------------------------------------|---|-------|
| a) Elevación de costos              | % | _____ |
| b) Disminución de la demanda        | % | _____ |
| c) Problemas de importación         | % | _____ |
| d) Excesiva capacidad ociosa        | % | _____ |
| e) Insuficiencia de materias primas | % | _____ |
| f) Otro ( Especifique ) _____       | % | _____ |

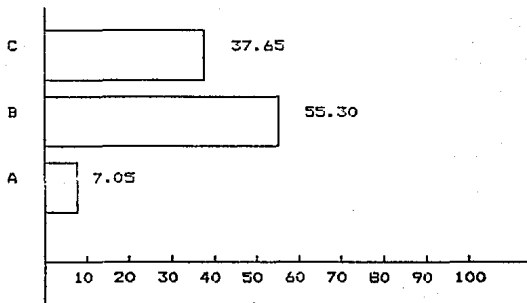
IX.- REFERENCIA A :

VI.1.1.- CLASIFICACION DE EMPRESAS.



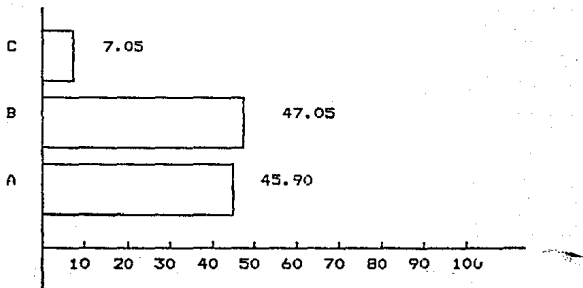
- A. SOCIEDADES ANONIMAS.
- B. SOCIEDADES DE CAPITAL VARIABLE.

VI.1.2.- REGIMEN DE PRODUCCION.



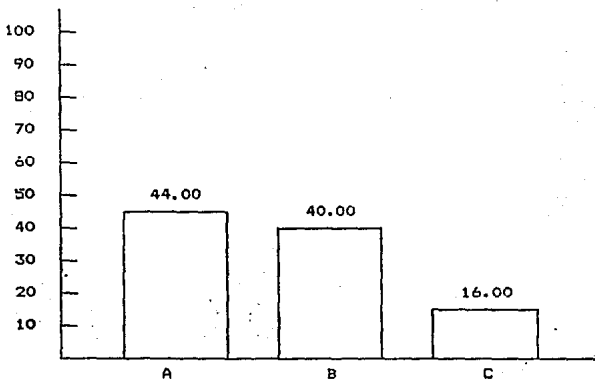
- A. MAQUILA.
- B. POR CUENTA PROPIA.
- C. MAQUILA Y CUENTA PROPIA.

VI.1.3.- PRINCIPAL AMBITO DE VENTAS.



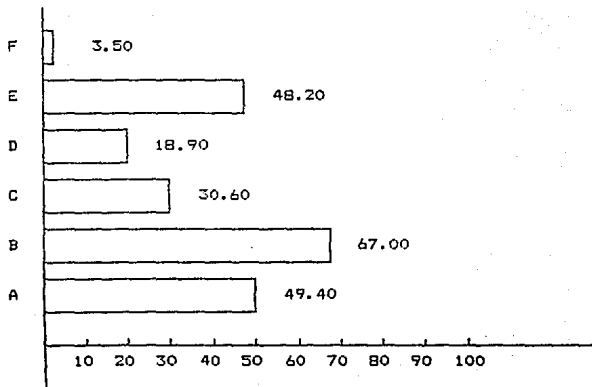
- A. EN LA MISMA ENTIDAD.
- B. FUERA DE LA ENTIDAD PERO DENTRO DEL PAIS.
- C. FUERA DEL PAIS.

VI.1.4.- AMBITO GEOGRAFICO DE COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.



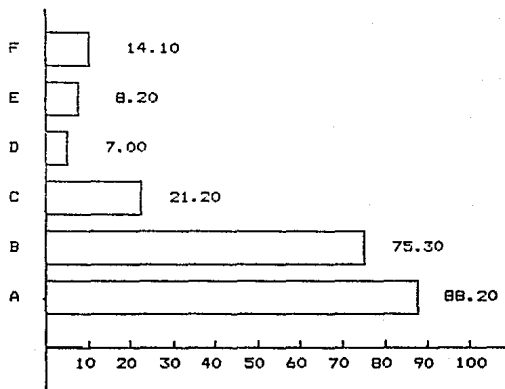
- A. EN LA MISMA ENTIDAD.
- B. FUERA DE LA ENTIDAD PERO DENTRO DEL PAIS.
- C. FUERA DEL PAIS.

VI.1.5.- CANALES DE DISTRIBUCION DE VENTAS.



- A. PRODUCTOR.
- B. DISTRIBUIDOR.
- C. MAYORISTA.
- D. MINORISTA.
- E. CONSUMIDOR.
- F. OTROS.

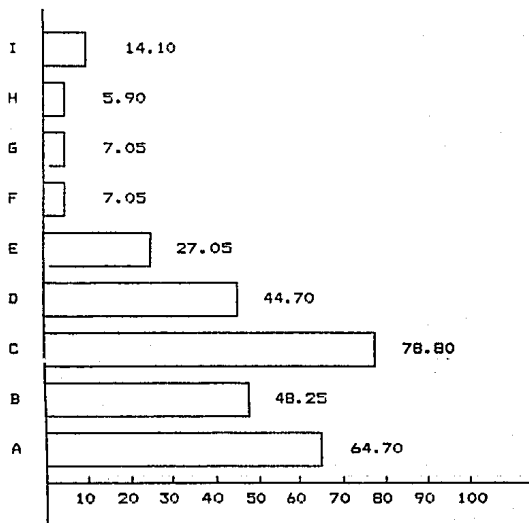
VI.1.6.- PROVEEDORES CON LOS QUE REALIZA SUS COMPRAS.



- A. PRODUCTOR.
- B. DISTRIBUIDOR.
- C. MAYORISTA.
- D. MINORISTA.
- E. CONSUMIDOR.
- F. OTROS.

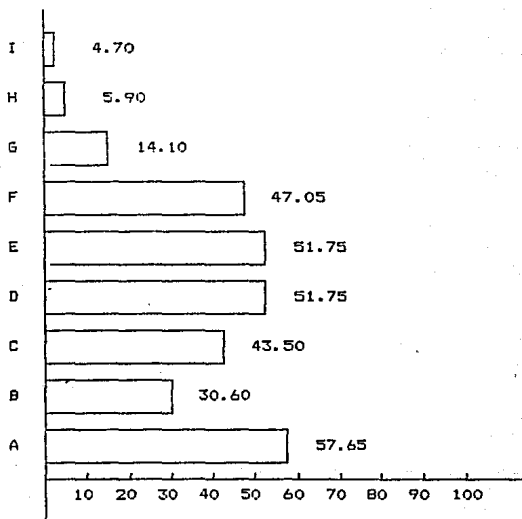


VI.1.7.- PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS.



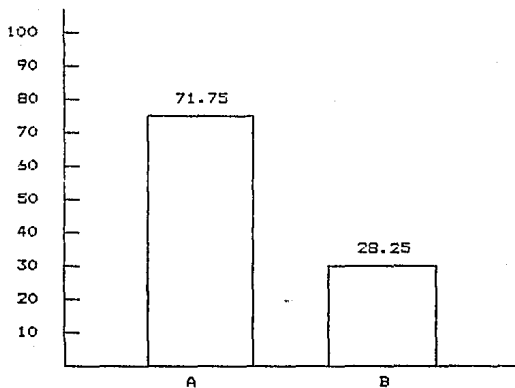
- A. BAJO PODER ADQUISITIVO.
- B. SUSTITUCION DE PRODUCTOS.
- C. EXCESIVA COMPETENCIA.
- D. DEFICIENCIA EN EL TRASPORTE.
- E. CANALES DE DISTRIBUCION.
- F. PROBLEMAS DE EXPORTACION.
- G. FALTA DE PUBLICIDAD.
- H. OTROS
- I. NINGUN PROBLEMA.

VI.1.2.- PROBLEMAS EN LA OBTENCION DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES.



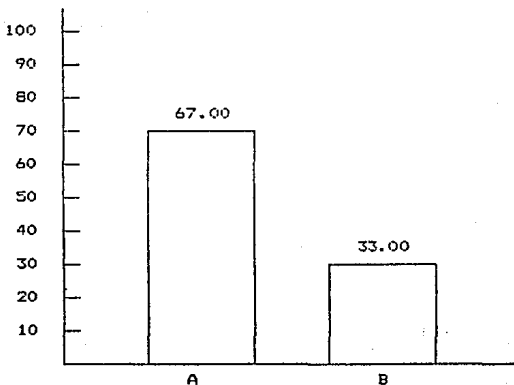
- A. PROBLEMAS EN EL TRASPORTE Y EL ALMACENAMIENTO.
- B. ESCASES DE DIVISAS.
- C. PERMISOS DE IMPORTACION.
- D. FALTA DE CAPITAL PROPIO.
- E. FALTA DE CREDITO.
- F. ESCASES DE MATERIA PRIMA.
- G. QUE NO TIENE LA CALIDAD REQUERIDA.
- H. OTROS.
- I. NINGUN PROBLEMA.

VI.1.9.- PORCENTAJE DE VENTAS REALIZADAS EN EL SECTOR PUBLICO.



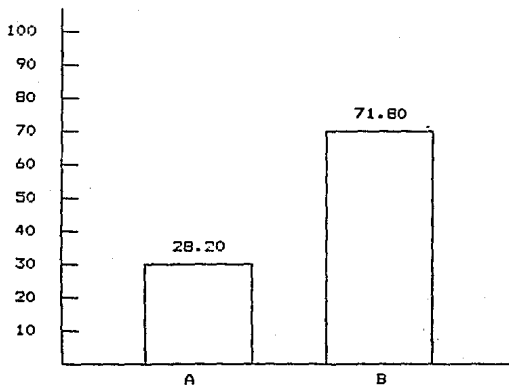
- A. INTERCAMBIO CON EL SECTOR PUBLICO.
- B. INTERCAMBIO CON EL SECTOR PRIVADO.

VI.1.10.- COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CON EL SECTOR PUBLICO.



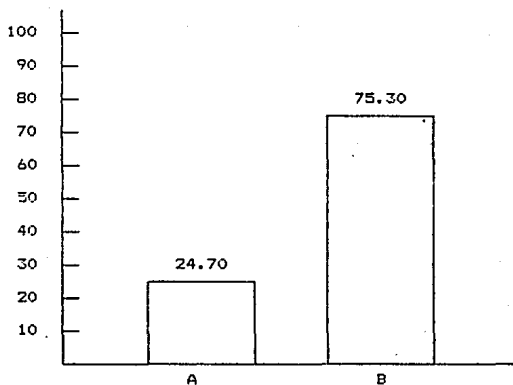
A. CON SECTOR PUBLICO.  
B. CON SECTOR PRIVADO.

VI.1.11.- FINANCIAMIENTO A INSTITUCIONES DE FOMENTO.



A. SI, HAN SOLICITADO FINCIAMIENTO.  
B. ND, HAN SOLICITADO FINCIAMIENTO.

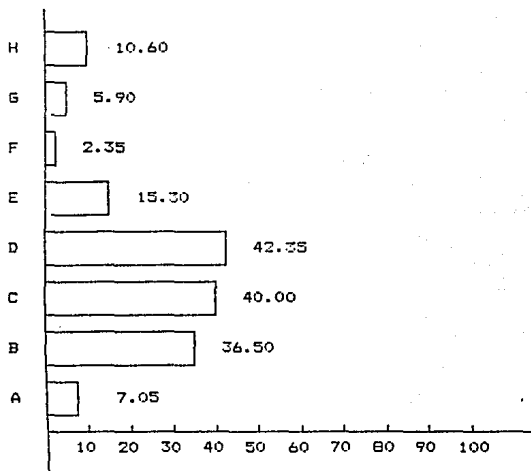
VI.1.12.- INSTITUCION DE FOMENTO A LA QUE HA SOLICITADO CREDITO.



A. SI, A NAFINSA.

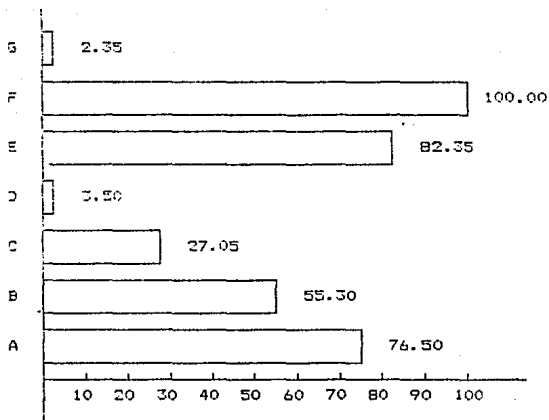
B. NO, A NAFINSA.

VI.1.13.- CAUSAS POR LAS QUE NO ACUDE A INSTITUCIONES DE FOMENTO.



- A. DESCONOCEN SU EXISTENCIA.
- B. DESCONOCEN LOS TIPOS DE CREDITO.
- C. DESCONOCEN FORMAS DE SOLICITARLOS.
- D. TRAMITES EXCESIVOS.
- E. INTERESES ELEVADOS.
- F. NO SE CONSIDERAN SUJETOS DE CREDITO.
- G. OTRAS CAUSAS.
- H. NO HAN REQUERIDO CREDITO.

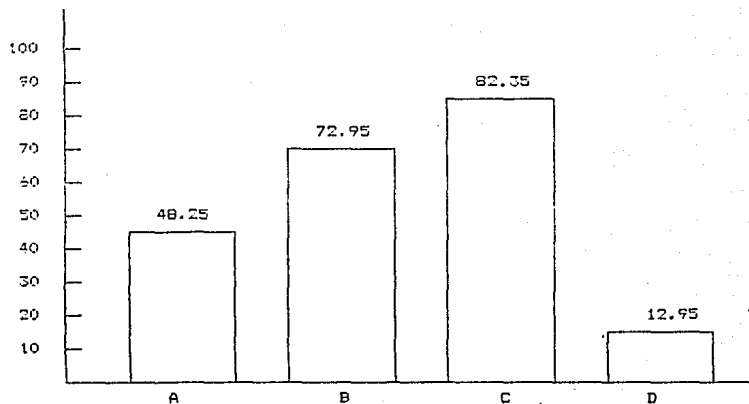
VI.1.14.- DESTINOS DE LA INVERSION EN PORCENTAJES.



- A. COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION.
- B. COMPRA DE EQUIPO DE OFICINA Y/O TRANSPORTE.
- C. AMPLIACION DE PLANTA.
- D. REUBICACION DE PLANTA.
- E. COMPRA DE MATERIA PRIMA Y AUXILIARES.
- F. PAGO DE SUELDOS Y SALARIOS.
- G. OTROS.

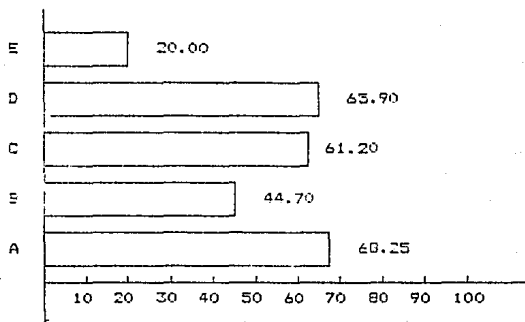


VI.1.15.- ORIGEN DE LA TECNOLOGIA UTILIZADA EN LE EMPRESA.



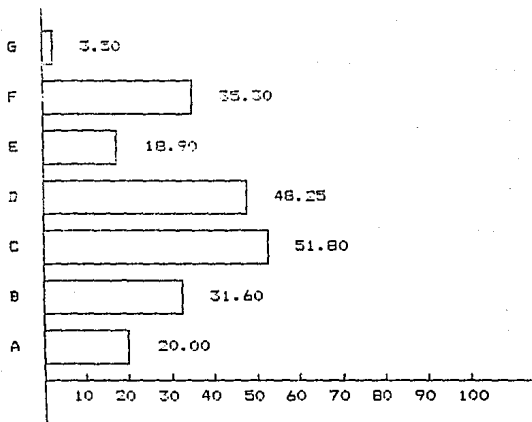
- A. PRODUCIDA POR LA PROPIA EMPRESA.
- B. DE FABRICACION NACIONAL.
- C. DE FABRICACION EXTRANJERA.
- D. SE DESCONOCE.

VI.1.14.- DESTINO DE LA TECNOLOGIA QUE SE UTILIZA.



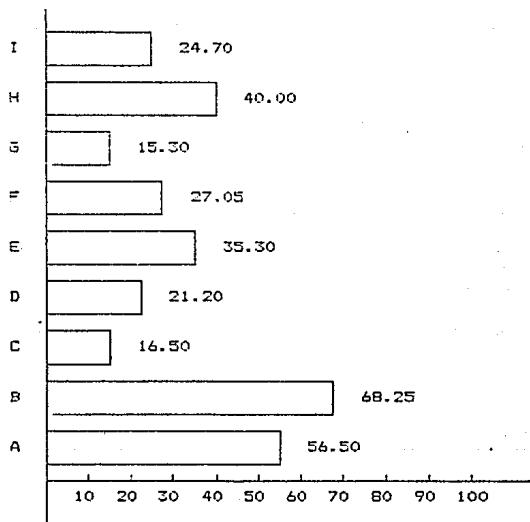
- A. PROCESOS PRODUCTIVOS.
- B. DISEÑO DE EQUIPO.
- C. DISEÑO DE PRODUCTOS.
- D. CONTROL DE CALIDAD.
- E. OTROS.

VI.1.17.- MEDIOS DE OBTENCION DE INFORMACION TECNOLÓGICA.



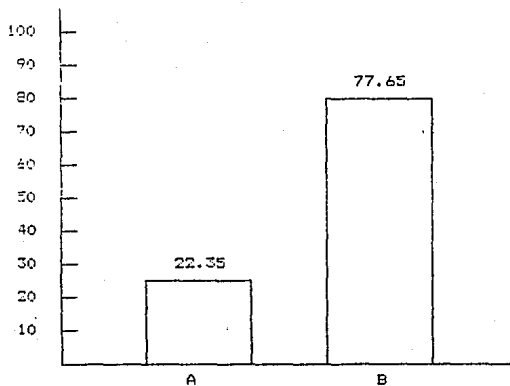
- A. CONVENCIONES.
- B. FERIAS Y EXPOSICIONES.
- C. FABRICANTE - VENDEDOR.
- D. REVISTAS ESPECIALIZADAS.
- E. CURSOS Y SEMINARIOS.
- F. OTROS.
- G. NINGUNO.

VI.1.1E.- AREAS EN LAS QUE SE PROPORCIONA CAPACITACION.



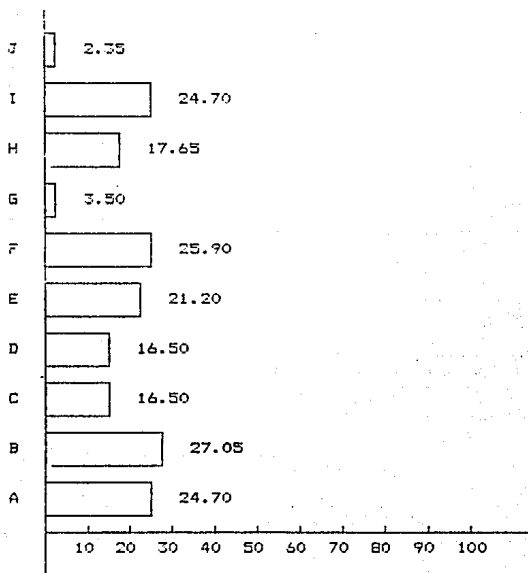
- A. PROCESOS PRODUCTIVOS.
- B. CONTROL DE CALIDAD.
- C. ADMINISTRATIVA.
- D. FINANCIERA.
- E. MERCADOTECNIA.
- F. RECURSOS HUMANOS.
- G. DIRECCION.
- H. MANTENIMIENTO.
- I. OTROS.

VI.1.19.- REALIZACION DE ACTIVIDADES DE EXPORTACION.



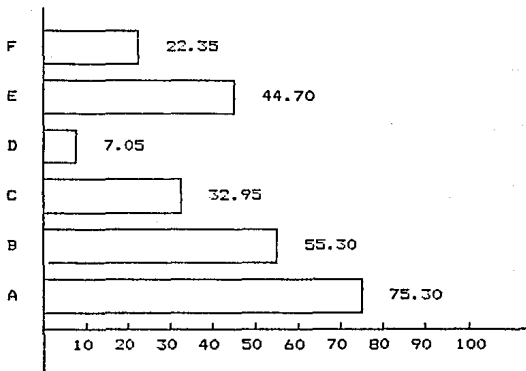
A. SI, EXPORTAN.  
B. NO, EXPORTAN.

VI.1.20.- CAUSAS QUE LIMITAN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS.



- A. PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO.  
 B. FALTA DE COMPETIVIDAD EN EL PRECIO.  
 C. FALTA DE COMPETIVIDAD EN LA CALIDAD.  
 D. INSUFICIENTE CAPACIDAD PRODUCTIVA.  
 E. TRAMITES BUROCRATICOS.  
 F. DESCONOCE LOS MECANISMOS PARA EXPORTAR.  
 G. POR PROTECCIONISMO.  
 H. POR FORMAS DE COMERCIALIZACION EN EL EXTERIOR.  
 I. NO LE INTERESA EXPORTAR.  
 J. OTROS.

VI.1.21.- CAUSAS DE SUSPENSION DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS.



- A. ELEVACION DE COSTOS.
- B. DISMINUCION DE LA DEMANDA.
- C. PROBLEMAS DE IMPORTACION.
- D. EXCESIVA CAPACIDAD OCIOSA.
- E. INSUFICIENCIA DE MATERIAS PRIMAS.
- F. OTROS.