

5
2eje



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ARAGON

EL PROMYP:

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO
Y PEQUEÑA EMPRESA ANTE EL TRATADO
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO
MEXICO-E.U.A.-CANADA,
ANALISIS Y PERSPECTIVAS.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A N :

RUBEN ESTRADA GRANADOS

RAFAEL HERNANDEZ RAMIREZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

Nuestro más sincero agradecimiento al Lic. Dalmasio Hernández Jiménez por sus valiosos consejos y sus entendidas sugerencias, así como la buena disposición que mostró siempre en la realización de este trabajo.

Muchas personas han contribuido de alguna manera en la realización de este trabajo, y sería difícil mencionarlas a todas. Sin embargo, deseamos rendir un reconocimiento a los maestros que han contribuido en nuestra formación profesional, así como todos a aquellos que han influido positivamente en nuestra vida, aún sin saberlo.

A Dios por la salud y fortaleza para culminar una de las metas más grandes de mi vida. RHR

A mis padres como un testimonio de agradecimiento por todo el apoyo, cariño y comprensión que me han brindado a lo largo de mi vida. RHR

A mis hermanos por todos los momentos que hemos pasado juntos, y la energía y fortaleza que me han dado para superar los obstáculos que he encontrado a lo largo de mi camino. RHR

A Laura Méndez García por su gran amor, comprensión y cariño que me ha brindado en todo momento, así como por haberme apoyado e impulsado siempre para superarme y seguir adelante.

A mis padres quienes siempre me han brindado todo su apoyo y me han sabido guiar por el camino de la sabiduría.

REG

A mis hermanos: Julio César y Luz Adriana

A Silvia, mi esposa por su cariño y amor desinteresado y a mi hijo Rubén, por ser lo mejor que me ha sucedido en la vida.

REG

El Promyp: Alternativa de financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio México-EUA-Canadá, análisis y perspectivas.

ENEP ARAGON-UNAM/Economía
Estrada Granados Rubén
Hernández Ramírez Rafael
1994.

Introducción

1. México ante la Dinámica de la Economía Mundial

- 1.1. Transición de la Estructura Productiva en México
- 1.2. Tendencia de la Economía Mundial
- 1.3. Proceso de Apertura Comercial del País
 - 1.3.1. El GATT
 - 1.3.2. Posición de México ante el GATT
 - 1.3.3. Tratado Trilateral de Libre Comercio México-EUA-Canadá

2. La Micro y Pequeña Empresa en México

- 2.1. Definiciones
- 2.2. Características
- 2.3. Problemática
- 2.4. La Micro y Pequeña Empresa frente al Proceso de Apertura Comercial

3. Directrices de Política Económica de México 1989-1994

- 3.1. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
- 3.2. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994
- 3.3. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994
- 3.4. Ley Federal para el Fomento de la Microempresa
- 3.5. La Banca de Desarrollo en México: NAFIN

4. El Promyp, alternativa de financiamiento otorgado por la Banca de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

- 4.1. Definición
- 4.2. Objetivos
- 4.3. Características
 - 4.3.1. Modalidades de Apoyo

Conclusiones y Recomendaciones

Introducción

El actual contexto económico internacional, en el que se ve involucrada la economía de México, se caracteriza por el proceso de transformación en los términos de producción e intercambio de bienes y servicios; se acentúan las políticas proteccionistas internacionales, se acrecenta la competencia en los mercados nacionales y extranjeros.

Esta globalización denotada en nuestro país, por el Tratado de Libre Comercio (TLC), entre Estados Unidos, Canadá y México, ha exigido para nuestra economía un replanteamiento del modelo de desarrollo orientado hacia el exterior, que exige el abandono del papel protagonista del Estado en la actividad productiva para otorgar mayor responsabilidad, en el ámbito económico a la iniciativa privada; especialmente el subsector comprendido por la Micro y Pequeña Empresa, por ser éstas sobre las cuales se sustenta considerablemente el desarrollo industrial del país a futuro.

No obstante, este subsector demuestra una escasa eficiencia y capacidad productiva con bajos niveles de competitividad para hacer frente al Tratado de Libre Comercio.

Esto se debe fundamentalmente a que en nuestro país la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a pesar de representar el 98% de las 114 mil empresas existentes a nivel nacional, no cuentan con el apoyo financiero para hacer frente a sus necesidades de crecimiento que le permitan resolver sus problemas operativos y de mercado.

Ello ha provocado en la mayoría de las veces, la subocupación en la capacidad instalada, limitaciones para modernizar maquinaria y equipo, deficiencias en la administración de recursos, altos costos de producción y baja calidad en los productos y servicios.

Sin embargo, hoy en día, ante el TLC es necesario conocer las modalidades de apoyo que ofrece la Banca de Desarrollo a través del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) a dicho subsector, así como saber las directrices de Política Económica que el Gobierno Federal ha instrumentado, de 1989 a 1994 para apoyarlas, y de esta manera determinar las ventajas y desventajas que tendrán en el ámbito competitivo frente a la apertura comercial.

La presente investigación se ha dividido en cuatro capítulos:

El primer capítulo tiene como objetivo mencionar algunas de las características más relevantes del período de transición de la estructura productiva del país, y cómo estas influyen en el desarrollo de industrialización de una manera eficiente o deficiente, para posteriormente conocer las causas que motivaron a México a iniciar el proceso de apertura comercial de una manera más acelerada.

El segundo capítulo tiene la finalidad de analizar en forma concreta a la Micro y Pequeña Empresa del sector manufacturero, por ello partiremos de su definición para saber cuáles son los elementos que se toman en cuenta para clasificarlas en tal o cual estrato. Con una definición ya establecida, se hará la descripción de sus principales características que las hacen tan importantes en el desarrollo del país. Analizaremos también los principales problemas a los que se enfrenta este subsector, para posteriormente conocer sus perspectivas de desarrollo ante el Tratado de Libre Comercio.

En el tercer capítulo se analizarán los pasos que ha delineado el C. Presidente de México Carlos Salinas de Gortari para apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa a través de las directrices de política económica de 1989-1994, para ello haremos alusión a los puntos más importantes que sobre ellas se manejan en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994; Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994; Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana industria 1991-1994; Ley Federal para el Fomento de la Micro empresa y por último la Banca de Desarrollo en México (NAFIN) Y de forma somera se mencionarán algunos de los principales programas de apoyo crediticio que ofrece dicha institución.

El capítulo cuatro ofrece una revisión del Programa crediticio más importante para la Micro y Pequeña Empresa denominado el PROMYP ofrecido por Nacional Financiera, ya que consideramos que es una alternativa que contribuirá notablemente, a la permanencia y consolidación de este subsector ante el Tratado de Libre Comercio México-EUA-Canadá.

Se presenta finalmente un apéndice con la finalidad de enriquecer la información del capítulo dos y cuatro, tomando como base la información de una encuesta efectuada a nivel nacional durante el año de 1992, que nos fue facilitada de manera confidencial por Nacional Financiera.

CAPITULO 1

México ante la Dinámica de la Economía Mundial

1.1 Transición de la Estructura Productiva en México

En el año de 1940 se dan las bases del desarrollo de la estructura productiva de México, caracterizándose principalmente por:

- La supeditación de la agricultura a la naciente industria;
- Incremento en la urbanización y concentración demográfica en los centros productivos; y
- Aumento en las actividades del sector transformación.¹

De esta forma se pretendía pasar de una economía basada en la agricultura y en la exportación de minerales, a otra en la que la industria manufacturera surtiera al mercado interno constituyéndose en el sector más dinámico. Para que las exportaciones se basarán en una gran variedad de productos agropecuarios, e incluso, bienes manufactureros.

Dado el clima de confianza y estabilidad política, apoyado por el incremento sostenido del Producto Interno Bruto, la notable firmeza en las finanzas públicas y el establecimiento de importaciones, surge el "Desarrollo Estabilizador", que desde el punto de vista económico se caracterizo por:

- La asignación selectiva de recursos financieros y de infraestructura a favor del desarrollo industrial;
- Una política impositiva de promoción al sector industrial a través de exenciones;

¹ Cosío Villegas Daniel, Meyer Lorenzo, et al. Historia General de México. Colegio de México, 3a. edición, T.2 México 1981 p. 1585

- Una política de precios subsidiados para los bienes generados por el sector público, sobre todo aquéllos generados por el sector industrial;
- Una política comercial proteccionista que benefició al sector sustitutivo de importaciones; y por último,
- Un control de gasto público y una estabilidad en la paridad real del tipo de cambio. ²

Con respecto a la asignación de recursos en favor de la industria manufacturera, se siguieron dos políticas: La primera consistió en la canalización de recursos a través de créditos otorgados vía Nacional Financiera y Banca Comercial; la segunda a través de inversiones públicas en Obras de infraestructura relacionadas directamente con el desarrollo industrial.

La política impositiva de promoción a la industria buscaba primordialmente fortalecer la creación de industrias nuevas y necesarias por medio de las exenciones de acuerdo con los productos que fabricaban, de esta manera las empresas recibieron grandes beneficios a través del perdón del pago de impuestos sobre la renta, importación, ingresos mercantiles y exportación hasta por 10 años.

Los subsidios en estos bienes proporcionados por el sector público se dieron de manera implícita, ya que el precio del combustible para uso industrial era menor al cotizado en el mercado internacional, además de que la energía eléctrica y el transporte ferroviario tuvo un costo de producción mayor al precio que pagaban los industriales por su uso.

La política comercial proteccionista, buscaba, más que nada, poner a los productos de manufactura nacional en una mejor posición en relación a los provenientes del extranjero, a través de instrumentos de protección industrial como los aranceles, que tenían como objetivo los siguientes dos aspectos: el primero como un medio de recaudación y el segundo como una forma de defensa para los industriales mexicanos; además de que se establecieron cuotas, permisos y licencias para la importación.

² Ibidem

La sustitución de las importaciones tenía tres objetivos: en primer lugar mejorar la balanza comercial de México con el exterior, ya que presentaba un alto déficit, en segundo lugar obtener una recaudación adicional y por último proteger a la industria, propiciando su crecimiento y fortalecimiento, que la llevaría a hacerse más competitiva en el exterior con el tiempo, de esta forma se buscaba que los empresarios nacionales produjeran bienes, sobre todo de consumo final, sin importar que el costo fuera mayor que en el exterior.

El control del gasto público y la estabilidad real en la paridad del tipo de cambio permitieron a la incipiente industria nacional desarrollarse en un clima macroeconómico relativamente estable, sin grandes cambios que pudieran afectar significativamente a las empresas; sin embargo, a pesar de los lineamientos políticos seguidos por el Desarrollo Estabilizador, los resultados fueron totalmente opuestos a lo que se esperaba; de tal suerte que la política proteccionista aplicada a las empresas sustitutivas de importaciones, en lugar de convertirlas en industrias grandes y productivas como las extranjeras, sólo las transformó en empresas medianas con altos costos de producción.

Esto último se explica por que ciertos bienes intermedios y de capital necesarios para la producción del bien final, se encontraban fuera de México por lo que su importación representaba altos costos para las empresas que a su vez restringían su crecimiento, ahora bien con todas sus fallas y deficiencias del modelo de Desarrollo Estabilizador este proporcionó la estructura de la planta productiva nacional orientada fundamentalmente al proceso de sustitución de importaciones y que presentaba ciertas preferencias por ciertos sectores industriales tales como: (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestidos y zapatos) y ciertos factores de la producción tales como tecnologías de capital.

Como otra característica del Desarrollo Estabilizador se podría mencionar la marginación del sector agrícola con respecto a las empresas manufactureras, situación que trajo como consecuencia el establecimiento de precios oficiales para productos alimenticios, con el propósito de que fueran más baratas en los centros de consumo de las grandes concentraciones urbanas, lo que a su vez provocó el abaratamiento de mano de obra para la industria, protegida por la migración del campo a la ciudad.

Como consecuencia del modelo de desarrollo que prevaleció a principios de los cuarentas hasta finales de los sesenta, la infraestructura existente en el país se vio afectada por las fallas en el rumbo económico y aunque tuvo una expansión cuantitativamente, sólo se ajustó a tratar de satisfacer las necesidades y demandas del modelo de Desarrollo Estabilizador de una manera ineficiente.

Para iniciar un cambio en la política económica que permita intensificar las relaciones comerciales de México con el exterior y que también incorporen al país a la nueva dinámica de la economía mundial que se caracteriza por la formación de bloques económicos dependientes unos de los otros, es necesario un crecimiento tanto cuantitativo que incremente el monto de las operaciones de la empresa, como cualitativo que simplifique los procedimientos, incorpore innovación y promueva nuevas pautas de cultura corporativa de la infraestructura económica del país, ya que ésta es un eslabón indispensable entre las fuerzas productivas y tecnológicas a la vez que incentiva la formación de recursos humanos calificados. De esta manera se deben crear nuevos servicios de infraestructura y perfeccionar los disponibles conforme a la estrategia de crecimiento que el país ha lanzado.

Por lo tanto, la infraestructura derivada de la nueva estrategia de crecimiento deberá tener presente las características del México de los noventa, con una sociedad cada día más compleja, con una economía interdependiente con grandes dificultades distributivas y por el incremento de su vulnerabilidad externa.

Debido a la naturaleza mixta de la economía mexicana es necesaria su transformación estructural que promueva la combinación del sector gubernamental con el sector privado, para hacer a las industrias mexicanas más competitivas en el ámbito internacional. La estrategia para lograr lo anterior se basa en la Desincorporación y la Desregulación.

La Desincorporación consiste en la venta traspaso, inclusión de nuevos accionistas a través de aumentos de capital y otros mecanismos enfocados a reducir y eliminar la propiedad minoritaria o mayoritaria gubernamental en diversas empresas de producción o de servicios. Esta desincorporación debe tener por objetivo.

"Convertir al Gobierno en socio temporal de la nueva empresa, permitiendo que se incremente el capital de la empresa y que el Gobierno tenga la posibilidad de beneficiarse del éxito del crecimiento de la misma"

Los pasos que actualmente el Gobierno sigue para lograr dicha desincorporación se resumen en los siguientes:

- "Incremento del capital de la empresa a través de la creación de una entidad tenedora de acciones o holding que regulará el reparto de títulos de propiedad y capital social.

- Se acepta la oferta del postor o postores que represente la estrategia más conveniente para la empresa a mediano plazo, y que tenga la capacidad suficiente para financiarla.

- La nueva empresa se administrará por nuevos accionistas, mientras que el Gobierno pasará a ser accionista minoritario que percibe utilidades.
- El Gobierno se desvinculará del manejo de la empresa pero seguirá obteniendo beneficios de la misma.
- Se buscará evitar conflictos e inequidades sociales directamente con la privatización de empresas específicas"

La desregulación es un factor importante en el nuevo modelo de crecimiento económico del Gobierno Federal, ya que en años anteriores las Leyes y Reglamentos aplicados a las actividades productivas y de servicios mermaban su crecimiento y solo favorecían a unos cuantos grupos de interés. Además de que la excesiva reglamentación gubernamental generaba altos gastos, como los siguientes:

- Las normas impuestas por el Sector Público a las empresas implicaban costos de aplicación.
- Los agentes privados gastan excesivas cantidades de dinero para cumplir con las disposiciones legales.
- El bienestar de la población se reduce por los altos costos de desperdicio neto de recursos debido a las distorsiones de mercado que provocan.

La regulación es una consecuencia directa de las pautas que marcaron la industrialización sustitutiva y que condujeron a una politización desmesurada en la determinación de precio y la distribución del ingreso. La regulación también alentó la creación de monopolios que lejos de ser naturales fueron productos de presiones grupales.

1.2 Tendencia de la Economía Mundial

Es innegable que en la actualidad se están gestando grandes cambios en la economía a nivel mundial, que tendrán repercusiones en nuestro país.

El fenómeno de la globalización es uno de los más importantes procesos que se está dando en nuestros días, y se refiere a una nueva forma de concebir la producción y comercialización.

La globalización de la economía mundial esta constituida por la expansión del comercio internacional, traspaso de las fronteras para llevar a cabo no sólo actividades de comercio y distribución, sino también de producción, convirtiendo al mundo en un sólo mercado.

Lo anterior significa cambiar la actual visión del proceso productivo y de la comercialización es decir, que se debe concebir al mundo como un único mercado, dentro del cual los proveedores serán aquellos que ofrezcan los insumos de mayor calidad y menor costo, el lugar de procedimiento será aquel que cuente con las mejores condiciones geográficas y técnicas, el mercado al cual se dirija la producción, ya no será el mercado local de cada país, sino un mercado global.

"Ser una empresa global no quiere decir exportar ni ser multinacional, sino concebir al mundo como mercado, fuente de insumos y espacios de acción tanto para la producción como para la adquisición y comercialización de sus producto."³

Ante ello se puede deducir que lo que se avecina es una despiadada y feroz competencia a nivel internacional, lo importante es averiguar en que grado las empresas mexicanas están preparadas para enfrentar los cambios, dada la problemática histórica por la que han atravesado.

³ Véase, El reto de la globalización para la industria mexicana, "Opciones para las empresas" IBAFIN. Col. Alternativas para el Futuro. Ed. Diana. México 1990 p.119

Retomando lo expuesto en el inciso anterior, mencionaremos que a raíz de la desmedida política proteccionista del gobierno en las pasadas décadas, se originaron fuertes vicios en el sector empresarial mexicano, como son: ineficiencia, baja calidad y altos costos.

Con el proceso de globalización, el escenario mexicano cambia y no sólo eso, sino que además se integran nuevos protagonistas, lo cual representa tanto oportunidades como riesgos para las empresas mexicanas, por lo tanto es importante que estas empresas mejoren sus costos y calidad, para poder mejorar su posición en el mercado.

Las tendencias mundiales más importantes que han provocado el fenómeno de la globalización son:

- "Rapidez y dinamismo de la innovación tecnológica .
- La caída relativa de los precios de las materias primas.
- La importancia que ha cobrado el sector servicios y el empleo calificado.
- La creación y explotación de ventajas comparativas
- La expansión del comercio internacional"

Otra característica importante de la globalización, es la mercantilización; que se refiere a una transformación de las formas tradicionales de fabricación de los productos, esto quiere decir que muchas compañías ya no realizan el proceso productivo completo, sino que ahora se dedican a la elaboración de componentes y partes para otras empresas "ensambladoras", de esta forma pueden especializarse en ello y competir de una manera más eficiente.

Sin lugar a dudas el proceso de globalización representa para las empresas mexicanas un reto difícil de enfrentar, ya que esto significa competir con las firmas extranjeras en calidad, precio y eficiencia.

Sin embargo no existe otro camino, más que competir para sobrevivir, ya que para crecer y desarrollarse será necesario que las empresas formulen nuevas estrategias de modernización, elevación de la productividad, reorganización de los esquemas de producción, prestar mayor atención a la capacitación y entrenamiento del personal en general, así como adaptar innovaciones tecnológicas. ⁴

Ventaja comparativa se refiere a aquello que alienta a nuestro producto o servicio, a ser competitivo ya sea por razones de abundancia del bien o por cuestiones de calidad o costo. ⁵

" Existen dos formas de participar en la competencia internacional.

1.- Penetrando directamente los mercados actuales y potenciales enfrentando a las firmas extranjeras.

2.- Convertirse en proveedores de bienes o fuentes de insumos para las empresas globales" ⁶

⁴ Ibidem.

⁵ Op. Cit. pp. 19-25.

⁶ Ibid. p.104.

Si bien es cierto que el sector empresarial mexicano tiene en su contra serias dificultades en cuanto a cuestiones productivas, técnicas y administrativas, también tiene algunas ventajas a su favor que de ser aprovechadas podrían redituárle grandes beneficios y estas son:

- "La existencia de mano de obra abundante y barata.
- Proximidad geográfica con E.U.
- Recursos naturales abundantes y fáciles de explotar.
- Existencia de redes de comunicaciones y transportes relativamente avanzadas."⁷

A continuación se describen algunas opciones que tienen las empresas mexicanas para enfrentar el fenómeno de globalización, cada empresa deberá elegir aquella que más le convenga, o la cual tenga mayores oportunidades de éxito de acuerdo a sus características.

- Subcontratación

Consiste en la producción de partes componentes o productos completos, llevados a cabo por una empresa generalmente de menor tamaño, a partir de un contrato o una solicitud de otra empresa.⁸

Esto significa que si algunas empresas no cuentan con la capacidad financiera, tecnológica o humana para realizar un producto completo, podrán especializarse en la elaboración de una parte de ese producto y poder competir de este modo; o por el contrario si la empresas elaboran artículos terminados, pero tienen dificultad para comercializarlos pueden venderlos a otras empresas que se encarguen de distribuirlos más eficientemente.

⁷ Ibid.p.63.

⁸Ibíd.106

- Maquiladoras de exportación

Hay dos formas en que las empresas mexicanas se pueden vincular o integrar a la maquila de exportación:

Ya sea convirtiéndose en proveedores de las maquiladoras existentes, o estableciendo una nueva maquiladora que ofrezca sus servicios a empresas extranjeras que deseen realizar una etapa de su proceso productivo dentro de nuestro país.⁹

Dentro de esta segunda opción, se observa que las empresas pueden también convertirse en excelentes proveedoras de insumos básicos, lo cual no requiere de grandes cambios o fuentes de innovación, o realizar maquila para empresas extranjeras, esto les resulta benéfico, debido a la adopción de nueva tecnologías, la capacitación del personal, así como transferencia de prácticas administrativas y gerenciales.

- Asociación interempresarial

La asociación de diversas empresas, ya sea de la misma rama productiva, de similar tamaño, o de una región común, puede realizarse para promover y facilitar la colaboración entre las mismas, llevando a cabo actividades conjuntas que sería imposible de hacer para cada empresa en particular.¹⁰

En términos generales, esta alternativa se puede traducir en aquello de "la unión hace la fuerza", ya que se trata justamente de la suma de esfuerzos para conformar un grupo más grande y completo, que pueda compartir riesgos y oportunidades.

⁹ Op. cit., p. 114

¹⁰ ibíd. p. 122

- Comercializadoras

Empresas de comercio exterior, estas empresas realizan diferentes actividades con sus empresas afiliadas, las cuales se pueden resumir en la eficiente producción. Esta es una buena estrategia para penetrar el mercado internacional, con un amplio intercambio de información de todo tipo, financiera, técnica etc, los servicios que ofrecen se resumen en distribuidoras, asesoras, orientadoras y agilizadoras de trámites para empresas del extranjero. Por ejemplo, Financiera Técnica.

-Exportación

Se conoce también como venta de productos en el extranjero. Esta opción es la más difícil y quizá la de más restringido acceso, dadas las características naturales en desventaja de los artículos mexicanos frente a los del extranjero, sin embargo aquellas empresas que logren llevarlo a cabo, obtendrán un sin número de beneficios relativos a incremento en utilidades, expansión, crecimiento y desarrollo.

Estas son las condiciones reales que presenta el fenómeno mundial de la globalización, es necesario realizar algún análisis sobre otras tendencias internacionales, como son regionalización, formación de bloques económicos, apertura comercial y acuerdos bilaterales para dar una mayor visión de los cambios que experimenta la economía y poder estudiar el caso mexicano más detalladamente y los efectos que tendrán estos procesos en su economía, específicamente en el sector productivo de la Micro y Pequeña Empresa, sin embargo no se tratarán todos estos aspectos por no ser objeto de este tema a desarrollar, pero que si vale la pena tenerlos en mente.

1.3 Proceso de Apertura Comercial del País

1.3.1 El GATT

Por resolución del 18 de febrero de 1946 la ONU (Organización de las Naciones Unidas) por medio de su Consejo Económico y Social, convocó a una conferencia de carácter internacional sobre Comercio y empleo, al mismo tiempo decidió establecer un comité preparatorio para la creación de la Organización Internacional de Comercio (sus siglas en inglés ITO International Trade Organization) que se consolidara como una institución de apoyo al Fondo Monetario Internacional y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

"Esta organización vendría a ser un organismo especializado de la Naciones Unidas que complementaríamente las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Fomento y Reconstrucción (BIRF) ó Banco Mundial.¹¹

En agosto de 1947 el Comité preparatorio aprobó un proyecto de Tratado, que tenía por objetivo establecer reglas para la conferencia de Naciones Unidas al respecto de: Comercio y Empleo, celebrada de 1947 al 24 de 1948 en la Habana, Cuba. Entre otros resultados de la conferencia destaca un convenio denominado "La Carta de la Habana" que tenía como premisa fundamental el establecimiento de los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio.

Simultáneamente a los trabajos, los gobiernos que integraban el comité preparatorio, efectuaron negociaciones para reducir los impuestos arancelarios, así como otras restricciones al comercio. Estas acciones fueron tomadas antes de que entrara en funciones la proyectada Organización Internacional del Comercio. Estas negociaciones se dieron en Ginebra, Suiza, dando por resultado un Tratado Multilateral firmado el 30 de Octubre de 1947 por 23 miembros de la ONU; tratado que lleva actualmente la denominación de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (mejor conocido como El GATT por sus siglas en inglés).

¹¹ Miranda, A. p.76

Es importante mencionar que se pensaba que el GATT sería un organismo provisional que desaparecería en cuanto se pusiera en vigor la Carta de la Habana; no obstante el documento nunca entró en funciones debido al abandono por parte de los Estados Unidos, por motivos de ataques intensos en el interior (inversionistas proteccionistas y de los que se oponían a combatir prácticas comerciales restriccionistas).

El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) tiene por objetivo liberalizar y lograr la estabilidad del comercio internacional mediante el abatimiento de las barreras arancelarias y no arancelarias que impiden la fluidez del mismo.

De acuerdo con su esencia y los fines para los que fue creado el GATT, persigue los siguientes objetivos:

"-Que las relaciones comerciales y económicas entre países deben tender al logro de niveles de vida más altos;

-La consecución de pleno empleo, de un nivel más elevado de ingreso real y de la demanda efectiva;

-La utilización completa de los recursos mundiales , y

-El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos (no se hace mención de servicios)."¹²

Estos objetivos se deben basar en ciertos preceptos, tales como:

- La reciprocidad y mútuas ventajas. Desde el punto de vista positivo, la reciprocidad significa la base de mútuas concesiones sobre cuotas arancelarias en las negociaciones comerciales entre los países. En un aspecto negativo el concepto puede significar represalias a través de aumentos en los aranceles por parte de los países;

¹²

Ibid. p.80

- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, y
- La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

El Acuerdo General tiene cuatro principios fundamentales que son los siguientes:

- **No discriminación en el Comercio:** este principio se basa en la cláusula de la Nación más favorecida que consiste en que los privilegios que se le concedan a un producto de un país, deberán ser concedidos inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de cualquiera de los demás países contratantes; de esta forma la cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, igualando a todos los países en las ventajás.
- **Protección exclusivamente arancelaria:** el principio establece el otorgamiento de protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales, por tanto se pretende determinar el grado máximo de proteccionismo que se puede practicar.
- **Procedimientos de Consulta:** El principio se orienta a evitar los perjuicios contra los intereses comerciales de las partes contratantes, en este sentido se pretende buscar una solución justa, cuando alguna de las partes, vean amenazados sus intereses por otro u otros países contratantes.
- **Servir de Centro de Negociación:** El Acuerdo General representa un foro para que los países efectúen negocios respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias, así como para dar soluciones a los conflictos comerciales.

En 1964 ante las presiones de los países subdesarrollados y la necesidad de tener un foro para resolver los problemas de una forma más abierta y equitativa, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNOAD) recomendó a la Asamblea General de la ONU convertirla en uno de sus órganos, aprobándose la propuesta el 30 de diciembre del mismo año.

"Ante esta situación el GATT, en 1965, y dentro de la Ronda Kennedy, añadió al Acuerdo una nueva parte -la parte IV- referente a comercio y desarrollo, donde las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo"¹³

En 1968 se desarrolló la idea de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los países altamente industrializados hacia los países en vías de desarrollo. Así en junio de 1971, el GATT aprobó la propuesta de que los países subdesarrollados pudieran conceder preferencias mediante un sistema de preferencia generalizada y no recíproca.

El GATT es concebido como un sistema multilateral que brinda grandes oportunidades a los países que lo integran para que puedan comerciar sus productos entre sí sin fuertes restricciones aduanales. A pesar de ello existen barreras no arancelarias que fomentan un proteccionismo oculto y que dificultan la introducción y aceptación de productos extranjeros en los mercados internos de los países que lo practican. De esta forma:

"Se han multiplicado las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, debido a su falta de claridad y precisión. Estas prácticas erosionan la eficiencia del sistema multilateral, puesto que se constituyen en obstáculos que fraccionan la globalidad del comercio internacional"¹⁴

¹³ Ibid. p.84

¹⁴ Ibid. p.44

1.3.2 Posición de México ante el GATT

Varias son las razones que llevaron a México a integrarse al GATT, pero se puede decir que todas son consecuencia directa del modelo económico de crecimiento que por bastantes años prevaleció en el país, que básicamente promovía la sustitución de importaciones cerrando toda posibilidad de fortalecer el comercio exterior.

Ante el nuevo proceso de integración económica mundial, de apertura y/o de globalización; término actual en política económica internacional, el antiguo "Desarrollo Estabilizador", se tornó obsoleto, por tanto el país debería dar un giro en su política económica. De esta manera se pretendía terminar con el comercio bilateral vigente, y que había traído como consecuencia una fuerte dependencia comercial con los Estados Unidos. Ahora se buscaba diversificar y ampliar el intercambio comercial con el resto del mundo, es decir, optar por una estrategia del comercio multilateral, representada por el GATT.

La introducción de México siguió un proceso largo y complicado que se llevó varios años, en dicho proceso se reconocen dos etapas: La primera es la negociación de un protocolo de adhesión que consiste en establecer un marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General, donde se consignan los derechos y obligaciones para México; la segunda se da con la negociación de unas listas de concesiones arancelarias, con la participación del país en la Ronda de Tokio en 1973.

En la primera etapa de Negociación del protocolo de adhesión, se distinguen los siguientes aspectos:

- El señalamiento de que México gozará de un trato especial y favorable, y otras disposiciones tomando en cuenta que la Nación es un país en desarrollo.
- El reconocimiento de la importancia, tanto económica como social, del sector agrícola y la necesidad de proteger al mismo, en este sentido:

"El país continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación para una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en el sector."¹⁵
- La consideración del interés de México en aplicar su Plan Nacional de Desarrollo, sus programas sectoriales y regionales, así como establecer instrumentos de carácter fiscal y financieros congruentes con el GATT; con el objetivo de lograr el desarrollo industrial aplicando las políticas de desarrollo del país.
- El reconocimiento del respeto a la soberanía de México sobre sus recursos naturales establecida en la Carta Magna, aceptando el derecho de la nación a imponer restricciones sobre exportaciones de energéticos.
- La consideración de que México puede reservarse abrir sus puertas al Libre Comercio y a la competencia irrestricta, para no desequilibrar el proceso económico interno de la Nación.

La segunda etapa en el proceso de adhesión de México al GATT, se identifica por las listas de fracciones arancelarias negociadas en la Ronda de Tokio, donde se consignan la contribución de México a dichas negociaciones, así como el pago de la cuota de entrada para poder ser parte contratante del Acuerdo General. Con la entrada al GATT el país se beneficiaría por la cláusula de la Nación más favorecida.

¹⁵

ibíd. 94

En el momento de la adhesión al GATT, México dejó claro que los compromisos asumidos al respecto, serían equivalentes a los contraídos por países miembros con grado de desarrollo y participación en el comercio internacional similar.

México firmó su adhesión al GATT el 24 de agosto de 1986, con lo que el país da el primer paso importante para integrarse a una nueva dinámica de la economía e iniciar el proceso de apertura comercial. Para México el GATT representa el más poderoso instrumento de negociación mundial para el comercio, ya que los 91 países que lo integran realizan más del 89% del intercambio comercial del planeta.

Mucho se ha dicho del GATT como una nueva estrategia para disminuir la dependencia comercial con los Estados Unidos, y de los efectos positivos y negativos que acarreará para el país, en este sentido:

"Quienes apoyan la adhesión al GATT sostienen que esto le permite a México diversificar sus exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del Estado en la economía, a la vez que le permitirá defenderse del creciente proteccionismo estadounidense. Quienes se oponen consideran que se trata de una decisión para mejorar la economía de México a costa de sacrificar la autonomía política."¹⁶

Cabe mencionar, que en un principio el país no se sujetó a las normas establecidas por los códigos de conducta emanadas de la Ronda de Tokio, ya que sólo se enfocó a los aspectos de supresión de impuestos arancelarios que correspondían al "viejo GATT". Ante las condiciones impuestas por el comercio mundial, México se vio en la necesidad de asumir las obligaciones no arancelarias de los códigos de conducta, con lo que el 21 de abril de 1988 suscribe todos los códigos sobre compras del sector público. De acuerdo con esto:

¹⁶ Falk, P y Torre, B. (coordinadoras). La adhesión de México al GATT. Colegio de México. 1989. En introducción.

"El ingreso de México al GATT tradicional -el GATT arancelario en 1986 y la entrada al GATT no arancelario en 1988, culminó uno de los más importantes cambios estructurales de la economía mexicana. Después de 40 años de aplicar un modelo de desarrollo económico "Hacia Adentro" se cambió por un nuevo modelo "Hacia Afuera", con base en la liberación de la economía nacional. Con esto México está preparando un aparato comercial moderno para el siglo XXI."¹⁷

Ante las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, que han afectado a la globalidad del comercio internacional que promueve, el presidente de México Carlos Salinas de Gortari en su visita al pleno de las partes contratantes del Acuerdo, ha propuesto cinco principios para fortalecer el proceso negociador de la Ronda, estos son:

- "1) Asegurar el cumplimiento de las disciplinas básicas;**
- 2) Mejorar la Calidad y el contenido de las reglas y procedimientos;**
- 3) Establecer mecanismos que permitan a países que han realizado esfuerzos significativos de apertura, obtener un trato recíproco para las exportaciones;**
- 4) Formular elementos que aseguren que el sistema contribuya realmente al desarrollo económico de los países, y**
- 5) Encauzar las tendencias regionales a fin de que se fortalezcan los intercambios mundiales"** ¹⁸

¹⁷ Véase Malpica, de la ML...Op Cit p. 512.

¹⁸ Serra, PJ. "Lineamientos para una Estrategia Comercial". En Comercio Exterior, junio. 1990

Asimismo para México significa el inicio de la apertura de sus fronteras hacia el mundo, hecho sin precedente en la historia del país. La adhesión al Acuerdo esta teniendo grandes repercusiones en la estructura productiva mexicana, de tal manera que ahora las empresas buscan ser más eficientes y productivas para tener una mejor posición competitiva frente a las empresas del exterior.

La competencia no sólo debe considerarse en el ámbito externo, sino también en el interno, ya que las compañías extranjeras poseen altos estándares de productividad y tecnología que pueden representar serios peligros para las empresas mexicanas y que incluso pueden provocar su desaparición.

Por tanto, en los años sucesivos las empresas mexicanas deben guiarse por la consigna de renovarse o sencillamente morir, y/o cambiar de actividad o giro.

1.3.3 Tratado Trilateral de Libre Comercio México-EUA-Canadá

El actual contexto económico internacional, en el que se ve constantemente involucrado nuestro país, se caracteriza por un proceso de transformación, en el que se integran nuevos participantes; se forman nuevos bloques económicos y comerciales, se globalizan procesos productivos, se acentúan políticas proteccionistas internacionales y pierden eficacia las normas del comercio internacional; se acrecenta la competencia en los mercados de exportación y de capital.

"El Tratado de Libre Comercio entre México, E.U. y Canadá es una respuesta a estos cambios. Ya que esto permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los Estados Unidos y Canadá incrementando la competitividad de toda la región respecto al mundo."¹⁹

Dentro de la estrategia comercial mexicana, el Tratado busca garantizar la entrada a nuevos mercados y hacer del propio uno más atractivo en cuanto a la captación de capitales y de flujos comerciales lo que conllevará a una mayor participación de nuestro país dentro de la economía global.²⁰

Antes de continuar es necesario definir al libre comercio. Se entiende por libre comercio la circulación irrestricta de mercancías entre dos ó más países eliminando barreras arancelarias y disminuyendo al mínimo las no arancelarias.

¹⁹ Véase "Informe sobre el Tratado de Libre Comercio". En Mercado de Valores. Nacional Financiera.7. 1991. p.5.

²⁰ Ibidem

El Tratado Trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá como acuerdo de libre comercio, luego, tiene un antecedente bien definido que se da bajo las siguientes circunstancias: Durante el período de 1956-1976 el comercio exterior de México se sustentó en un modelo proteccionista. De 1960 a 1970 el sesgo antiexportador se acentuó debido a la carencia de estímulos suficientes a las exportaciones. Para corregir esta situación se implementaron diversos mecanismos de promoción, como los certificados de devolución de impuestos (cedis), la exención de impuestos a la exportación de insumos, la expansión de los créditos a corto plazo otorgados por el Programa de Fomento a la Exportación (FOMEX) y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

El período 1977-1980 con las devaluaciones, los descubrimientos petroleros y la mejoría en la balanza de pagos constituía un entorno propicio para intentar reducir los niveles de protección, por esos años se insistía en la necesidad de liberar importaciones para reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia de la industria exponiéndola a la competencia externa.

El Plan Global de Desarrollo 1980- 1982 establecía la pertinencia de lograr una mayor integración del aparato productivo y abrir la economía de manera gradual.

Con la irrupción de la crisis de 1982 se iniciaron severos programas de ajuste económico, el 30 de mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. En éste en materia de comercio exterior se señalaba que ante el secular desequilibrio externo era necesario llevar a cabo una reestructuración profunda del modelo de industrialización y comercio exterior. En julio de 1984 se presentó el PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO A LA INDUSTRIA Y COMERCIO EXTERIOR (PRONACIFE) ²¹ el cual postulaba una estrategia de cambio estructural que vinculará el proceso de industrialización con el comercio exterior y con el resto de la economía.

21

Programa Nacional de Fomento a la Industria y Comercio Exterior 1984-1988, en "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá". Bancomext. 37, 11. 1987, pp. 926-935.

Este Programa se centra en cuatro grandes lineamientos:

- **Racionalización de la protección**
- **Fomento a las exportaciones**
- **Integración y desarrollo de franjas fronterizas y de las zonas libres**
- **Negociaciones comerciales internacionales**

Esta estrategia se complemento con el Programa de Financiamiento a la Exportación (PROFIEX) ²², dado a conocer en abril de 1985. Sus objetivos son promover la diversificación de mercados y productos, estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, organizar la oferta exportable, alentar la sustitución de importaciones, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva de bienes exportables.

Durante 1986 el desplome de los precios del petróleo condujo también a una política comercial más claramente orientada hacia afuera. Las medidas más importantes fueron las siguientes:

- **Las negociaciones en curso con el gobierno de E.U. para establecer un convenio más general de comercio.**
- **La decisión de ingresar al GATT.**
- **Adopción de la Ley Antidumping.**
- **Publicación de la Ley reglamentaria del artículo 131 Constitucional que otorga facultades al ejecutivo para establecer medidas de regulación al comercio exterior.**

²²

Programa de Financiamiento a la Exportación. En " Aspectos de la Apertura Comercial". Bancomext. 37, 10 octubre. 1987. pp. 807-813.

Para 1987 los gobiernos de México y E.U. firmaron el acuerdo marco, que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio exterior y de la inversión.

México ha firmado diversos acuerdos con E.U. buscando eliminar barreras comerciales, sin embargo aún prevalecen en ese país gran cantidad de barreras arancelarias y no arancelarias, en muchos casos medidas proteccionistas y prácticas desleales que obstaculizan el acceso de los productos mexicanos a ese mercado.

Por lo que respecta a Canadá, hasta marzo de 1990 las relaciones de comercio e inversión, se regían a través del convenio comercial de 1946, del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 y del memorándum de entendimiento en materia de comercio 1984.

En marzo de 1989 se firmó el entendimiento sobre un marco de consultas sobre el comercio y la inversión, que cubre diversas áreas de cooperación, entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales.

Actualmente México, negoció un Tratado de Libre Comercio (TLC) con E.U. y Canadá que intentará eliminar las barreras antes mencionadas.

Las relaciones comerciales de México y E.U. tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica. Norteamérica representa alrededor del 70% del comercio de México con el mundo, por tal motivo se debe aprovechar que:

"México se encuentra en un lugar geográfico privilegiado: flanqueado por los océanos Pacífico y Atlántico, lugar intermedio entre Europa y Oriente, puente entre los países industrializados del Norte y América Latina."²³

23

Zamora, A. y Cano. G. (segunda parte) 6 de julio 1991. Op. Cit. p. 39.

"E.U. es tanto el principal abastecedor de bienes a México como su mayor cliente. Canadá es un socio comercial menor ya que México sólo exporta a ese país 1% del total de sus exportaciones, mientras que de este recibe 1.5% del total; de productos comprados en el extranjero."²⁴

Un Acuerdo de esta naturaleza, trae tanto beneficios como perjuicios para las partes participantes, sin embargo es la única opción para que un país en vías de desarrollo como lo es México pueda acelerar su crecimiento integrándose a una estructura de economía Mundial. De lo contrario México sufriría las consecuencias económicas y políticas de quedarse afuera.

Los principales puntos de la estrategia de Apertura Comercial son: una ampliación del tamaño del mercado, mejoras en calidad, productividad, fortalecimiento de las finanzas públicas debido a las exportaciones: En síntesis motiva la exportación, la competitividad y por ende el desarrollo.

"De igual forma el Tratado de Libre Comercio promoverá la conformación de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes y un producto regional de 6 billones de dólares, lo que contribuirá a que los tres países enfrenten exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que esta teniendo lugar en todo el mundo."²⁵

24 Ibid. (cuarta parte) 4 de julio. 1991. p.52.

25 Véase, Informe sobre...Op.Cit.

Con el Tratado de Libre Comercio se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

- Promover un mejor y más seguro acceso de los productos mexicanos a E.U. y Canadá.
- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Contribuir a generar empleos productivos que incrementen al bienestar de la población.

Cómo afectará este Acuerdo al la Micro y Pequeña industria, tipo de empresa abundante en el contexto mexicano.

Se espera que cada tipo de empresa busque su propio nicho de especialización para desarrollarse y se convierta en el mediano y largo plazo en exportador indirecto que a través de la mejora continúa en eficiencia, calidad y costo redefina su posición en el mercado.

"Los acuerdos comerciales deben siempre elevar el bienestar de la población, sobre todo de la que menos tiene, y cuidar en particular a la Micro y mediana industria, así como el equilibrio regional."²⁶

Lo anterior representa un reto realmente muy difícil de lograr, sin embargo con una economía abierta, se da un gran incentivo a invertir en nuevas tecnologías que aumenten la productividad de los factores y mejoren la asignación de estos. Para el apoyo de los empresarios mexicanos será necesaria una mayor disponibilidad de financiamiento para la Micro y mediana industria, así como un aumento en la frecuencia y difusión de programas de apoyo a la calidad.

CAPITULO 2

La Micro y Pequeña Empresa en México

2.1 Definiciones

Cuando se piensa en la empresa de reducida dimensión, es muy común considerar que esta característica se debe a su incapacidad para crecer y desarrollarse y que además, las coloca en una posición de gran desventaja en relación con las industrias de gran tamaño. Sin embargo, se deja de lado el papel económico y social que este subsector de la economía juega. Se olvida que no sólo son altamente generadoras de empleo y que contribuyen significativamente al ingreso nacional, si no que también tienen un elevado potencial de exportación, y que complementan en buena medida el trabajo de la gran empresa, a la que abastecen o maquilan, ello las traduce en elementos clave del desarrollo regional que favorecen la distribución del ingreso del país.

En México y el Mundo, en países industrializados, como en países en proceso de desarrollo existe una gran estructura industrial de la cual forma parte de manera muy significativa la Micro y Pequeña Empresa. Cuya integración pueda ser deficiente o eficiente en la medida de que pueda responder a la demanda del mercado tanto interno como externo del país, esto es una realidad objetiva que no podemos negar", debido a lo anterior es que el Gobierno Federal estableció una clasificación de actividades productivas para el otorgamiento de créditos en el que reconoce tres principales sectores de la economía que son:

- Agricultura
- Industria
- Servicios

A su vez el sector industrial, en que recae el objeto de estudio de este trabajo, está dividido en subsectores a los que son canalizados los apoyos financieros:

- Empresas públicas
- Micro, pequeñas y medianas industrias
- Equipo Industrial
- Siderurgia
- Mineral
- Bienes de Capital
- Fomento a la Exportación
- Desarrollo Tecnológico
- Estudios de Preinversión ²⁷

En lo sucesivo, para hacer referencia a la Micro y Pequeña Empresa, se utilizará el término *industrias del subsector*.

Considerando la importante participación de la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo industrial de México, es necesario, para poder entender las características y problemáticas que enfrenta el subsector conocer las definiciones que sobre ellas se manejan en el entorno gubernamental.

Se requiere establecer de manera clara el concepto de tamaño organizacional, todo ello con la finalidad de definir cuáles son las características de cada subsector.

²⁷

Véase, informe de actividades, Nacional Financiera, México, 1990. p.86

Por lo general se piensa que el tamaño de la organización, es una variable simple, en virtud de que se relaciona con el número de integrantes de la empresa, no obstante, la definición por su magnitud, presenta un alto grado de complejidad.

"El concepto tamaño organizacional puede presentar distintas opciones" puede considerarse desde el punto de vista de su capacidad física, también se le puede considerar o relacionar con la cantidad de personal que se tiene en la organización. Se puede determinar por la cantidad de recursos disponibles que tiene la organización, el capital de los activos netos"²⁸

"Dentro de los diversos factores que determinan el tamaño de una industria se encuentran la tecnología que utilizan, los recursos económicos con que cuentan, el número de trabajadores que emplean, el tipo de mercados a los que concurre, el monto de sus ventas realizadas y en algunos casos la ubicación geográfica que presentan".²⁹

"Podemos definir este tipo de industrias como aquella que por regla general parte de las materias primas nacionales para elaborar sus productos y con ello aborda el mercado interno."³⁰

Como se puede apreciar cada autor define a las organizaciones de acuerdo a sus características y estudios específicos. Tomando como base lo anterior y teniendo en cuenta que no se presentaron todas las definiciones existentes (ya que no es objeto de estudio), es posible comprender lo complicado que resulta establecer características homogéneas para diferenciar a las organizaciones en forma genérica, sin embargo.

²⁸ Véase, Barba Antonio, "Cómo crear su propia empresa los primeros pasos en cómo crear su propia empresa" Universidad del Valle de México, México, 1991. p.23

²⁹ Véase mercado de valores NAFIN, Méx. abril 1987. p. 373

³⁰ La micro y pequeña empresa en México, Jaime González Graff Centro de Estudios Industriales CONCAMIN 4/jul/1990. p.9-14

Los criterios que se toman en cuenta para efectuar la clasificación de la industria Micro y Pequeña fundamentalmente corresponden a dos tipos; los de orden cualitativo y los de orden cuantitativo. Los primeros se refieren a la naturaleza de la actividad industrial que desarrolla la empresa, el grado de calificación de la mano de obra que utiliza, el tipo de mercados a los que concurre, y las materias primas que consume.

Dentro de las de orden cuantitativo podemos encontrar que éstas guardan una estrecha relación con el monto de la inversión que existe en la empresa; el número de operarios que ésta ocupa, los niveles de producción o ventas, y el grado de mecanización que presentan sus activos fijos.

Cualquiera de éstos criterios resulta válido para realizar una clasificación por tamaño de la empresa, además de que existe un criterio universal para definir cada estrato o tipo de empresa, es decir, dependiendo de las condiciones económicas y sociales de cada país, es como se determina que criterios se toman en cuenta para configurar el tamaño de la industria, sin embargo los criterios que más se utilizan son:

- El número de empleados que tiene la empresa
- El valor de sus ventas anuales

En México, las definiciones de Micro y Pequeña Empresa se adecuaron periódicamente en razón de los dos rubros antes mencionados de acuerdo a las disposiciones emitidas al respecto por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); atendiendo a ésta facultad, la Secretaría dio a conocer el 18 de mayo de 1990 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), las siguientes definiciones:

Industria-Micro Son empresas manufactureras de capital cien por ciento mexicano que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales estimadas no rebasa el equivalente a 110 salarios mínimos elevados al año.

Industria-Pequeña Son las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupan directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas anuales estimadas no rebase el equivalente a 1115 veces el salario mínimo elevado al año.

Industria-Mediana Son las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas anuales estimadas no rebase el equivalente a 2010 veces el salario mínimo elevado al año.³¹

Cabe mencionar que para que una empresa pueda clasificarse en un determinado estrato, deberá cumplir estrictamente con los requisitos de personal ocupado y el valor de las ventas netas.

31

Perfil de la pequeña y mediana empresa, en presencia de Nacional Financiera, enero-febrero 1991. p.39

2.2 Características

La Micro y Pequeña Empresa tiene características muy singulares que la distinguen de una manera muy significativa de la mediana y gran empresa. A continuación se expondrán algunos aspectos distintivos que identifican en este bloque de empresas.

Número de establecimientos "La industria Micro, Pequeña y mediana representan el 98% de 114 mil de los establecimientos de la industria manufacturera nacional. Sin embargo, lo más significativo es que de este total el 77.28% pertenece al estrato de la Micro industria, en tanto que el 17.47%, pertenece al pequeño y el restante 3.02% corresponde a medianas Empresas."³²

Participación Económica

Personal ocupado "A todo lo anterior habría que agregarle que éstas industrias contribuyen en forma muy significativa a la generación de fuentes de empleo que en conjunto ocupan aproximadamente a 3 millones 253 mil 703 personas, la cual representa el 63.45% del total de empleos permanentes en la industria manufacturera, o si se quiere ver desde otro punto de vista por cada 2 empleos más uno de ellos es generado por la industria de menor tamaño."³³

Localización geográfica Adicionalmente y de acuerdo a la misma fuente, la distribución geográfica de la industria Micro y Pequeña observa el siguiente comportamiento, el 21.05% de los establecimientos se ubican en el Distrito Federal, el 11.10% lo hacen en Jalisco, y el 7.72% en Nuevo León en tanto que el 6.90 se localiza en Guanajuato.³⁴

32 Ibidem

33 Ibidem

34 Micro empresa para emprendedores y empresarios en marcha, revista de colección, año 11. no.5 pág.19

Localización por rama Al considerar la distribución de la industria manufacturera, se descubre que está concentrada en las siguientes actividades con los siguientes porcentajes: alimentos 20.47%, productos metálicos 17.30%, vestido 10.7%, editorial e imprenta 6.86%, calzado y cuero 5.75% y productos minerales no metálicos 5.34% total 66.42% todas ellas.³⁵

Tamaño de la Empresa Se aprecia una marcada heterogeneidad en las escalas de las empresas de este bloque, ya que van desde talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares organizacionales, tecnología y que además son exportadores y generadores de divisas del país.

Importancia social La Micro y Pequeña Empresa ha pasado a ser pieza clave del desarrollo industrial del país, no sólo por el aspecto económico sino también social, por ejemplo.

La Micro y Pequeña Empresa contribuyen, por un lado a elevar la capacidad de compra al proporcionar ocupación a más gente y por lo tanto a otorgarles un salario que no es en todos los casos pero que al menos contribuyen para la obtención de bienes para sobrevivir que de otra manera no hubiera sido posible, por otra parte, contribuye a la formación y capacitación de la mano de obra que por la estructura educacional, característica del país en proceso de desarrollo, no habrían encontrado los elementos para su capacitación.

Asimismo, un país en proceso de cambio como lo es el nuestro, hacia una estructura industrial más compleja, pero que aún no ha logrado desarrollar su capacidad gerencial, a niveles como los que cuentan otros países, por citar algunos, Estados Unidos, Canadá, Alemania, Japón, Francia, e Inglaterra.

³⁵

CONCAMIN. Primera reunión de calidad total en pequeña y mediana industria. 4-jul-1990. México, pág. 7, para emprendedores y empresarios en industria.

La Micro y Pequeña Empresa se constituye como la escuela práctica, en donde se debe empezar a gestar, la formación gerencial que necesita el país para mejorar su estructura administrativa, para lograr una sólida y pujante industria.

Por ello es necesario que la Micro y Pequeña industria, reduzca sus costos, mejore su calidad y eficiencia, para que contribuya con efectividad a propiciar el sano desarrollo del mercado interno y del mercado externo, ya que existen en el país aún considerables sectores marginados no sólo del uso y consumo de artículos industriales, procedentes de la industria del calzado, vestido y alimentos y alojamiento por citar algunos, además la Micro y Pequeña industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al contribuir como mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos.

2.3 Problemática

Al lado de las características que identifican a la Micro y Pequeña Empresa, están los problemas particulares que éstas enfrentan, que de alguna u otra manera, reflejan la esencia misma de este bloque, ya que permiten entender su estructura interna, sus debilidades y oportunidades, así como el grado de desarrollo en el que se encuentran.

Los problemas los podemos dividir en dos grupos:

- El primero que describe la situación de las empresas ante algunas variables de la política económica que son susceptibles de modificarse mediante acciones promovidas por el gobierno federal;
 - El segundo grupo enumera las condiciones prevalecientes en la Micro y Pequeña Empresa que son consecuencia del modelo de industrialización que por muchos años imperó en el país. A continuación se dará una breve explicación de los problemas existentes en cada uno de los dos grupos antes mencionados.
- Problemas Derivados de las Directrices de Política Económica:**
- **Marginación de las empresas más Pequeñas de los apoyos institucionales.-** Esto se explica por la falta de programas institucionales que por muchos años se carecieron en el esquema de industrialización del país, ya que los programas que existían sólo se preocupaban por apoyar a empresas relativamente grandes, sin tomar en cuenta que la estructura productiva de la nación se formaba básicamente por Micro y Pequeñas industrias.
 - **Limitado acceso al crédito por la falta de garantías o avales;** hasta hace algunos años las instituciones crediticias exigían grandes cantidades de dinero, ya sea en efectivo o en especie, para respaldar el otorgamiento del crédito. Esta situación llevó a empresas de menor escala, que no contaban con las garantías y avales suficientes para contratar un préstamo, a conseguir recursos por otras vías, como el agio que en lugar de contribuir a su desarrollo lo frenaron.

- **Excesiva regulación.** Las acciones gubernamentales que han tenido el objetivo de normar el funcionamiento del subsector industrial, en lugar de contribuir al desarrollo sano y equilibrado, en muchos casos han tenido efectos negativos sobre su crecimiento y consolidación.
- **Problemas Derivados del Modelo de Crecimiento Económico:**
- **Propensión del empresario al trabajo individual;** La mayoría de los empresarios de este bloque muestran muy poco interés por las actividades en común y no aprovechan los beneficios de la división del trabajo, hecho que les impide alcanzar niveles de eficiencia óptimos.
- **Limitada capacidad de negociación, derivada de su reducida escala;** Los bajos niveles de organización y gestión de las industrias de tamaño inferior, impiden que exista una adecuada autoridad, así como una buena determinación de los canales de responsabilidad, que las lleve a un mejor funcionamiento.
- **Escasa cultura tecnológica por parte de los empresarios;** Debido a que las personas que manejan este tipo de empresas no reconocen la importancia que tienen los avances tecnológicos sobre la estructura productiva, existe resistencia a la incorporación de nueva tecnología en sus procesos productivos.
- **Obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo;** Debido a que las empresas de reducida escala no disponen de recursos suficientes para utilizar tecnología de punta, los empresarios se limitan a usar "tecnología de desecho " de países industrializados, cosa que en nada contribuye a colocarlas en posición para competir a nivel global.
- **Tendencia a la improvisación;** En muchos casos, la falta de planeación de éste estrato les impide tener una visión más clara de problemas que pueden suscitarse en un futuro.

- Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación; Este problema puede tener dos vertientes; la primera se da por que los bienes que producen las empresas del estrato no cuentan con los requerimientos necesarios para incursionar en mercados internacionales. el segundo aspecto es que los empresarios no conocen los procedimientos para exportar.
- Limitadas condiciones de higiene y seguridad en el trabajo; Dadas las condiciones económicas de las empresas, a veces no pueden cumplir las normas mínimas de seguridad e higiene, por lo que existe una marcada tendencia en la propensión a accidentes humanos y pérdidas materiales.
- Carencia de personal calificado y falta de programas de capacitación; Las empresas del subsector no generan los recursos suficientes para pagar la remuneración de personal de primer nivel y emprender programas de capacitación y adiestramiento que permitan un mejor funcionamiento de la organización.
- Deficiente abasto de insumos; Las escalas de compra de las industrias del estrato son muy reducidas y debido a esto no pueden tener proveedores que garanticen la dotación de insumos a las mismas.
- Carecen de estándares de calidad adecuados; Este es un problema que impide a este tipo de empresas tener una penetración más fluida de sus productos al mercado global, cuyo acceso depende de establecer normas de calidad que éste demanda.

Todos los problemas expuestos son los más representativos del subsector de Micro y Pequeña industria, pero sin duda, existen otros que obstaculizan el funcionamiento de las mismas. Debido a las consecuencias que conllevan estos problemas, es necesario superar las deficiencias que se dan en el interior de cada estrato, y esto sólo se puede conseguir mediante la concertación de los sectores privado y social, así como las organizaciones gremiales industriales.³⁶

36

Micro empresa para emprendedores y empresarios en marcha. Año 11, No. 7. Cómo mejorar la gestión de las pequeñas y medianas empresas, Raúl Mora, socio Director de la División del consultorio operacional (CIMPACE)

2.4 La Micro, Pequeña y Mediana Industria Frente al Proceso de Apertura Comercial

Debido a los cambios en la economía mundial, las ventajas comparativas que el país debe tener para competir con el resto del mundo ya no pueden derivarse de la dotación de recursos naturales o de la abundante mano de obra con que se cuenta: Es por eso que en los últimos años se le ha dado un impulso considerable a la Micro, Pequeña y mediana Empresa, que como se ha venido insistiendo es la base de la planta productiva nacional.

Frente a la apertura comercial y ante el Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, el Secretario de Comercio y Fomento industrial Jaime Serra Pucho reconoció 5 ventajas comparativas que el Bloque económico de Norteamérica tendrá en relación a los demás bloques, siendo éstas:

"Primera, es que debe existir un conjunto de reglas claras y permanentes para que los agentes económicos sepan cuáles son las reglas claras del juego; **segunda**, indica que la competitividad se da del hecho de la utilización de economías de escala. En la medida que se produce más, es menor el costo repartido entre todos los productores; **tercera**, menciona que la competitividad también viene de la posibilidad de que una economía se puede especializar en la elaboración de ciertos productos; **cuarta**, dice que la competitividad viene de los agentes económicos, las empresas y los procesos productivos pueden elegir distintas tecnologías; y la **quinta** ventaja, es el hecho de que una economía tenga mercados que funcionen correctamente, para obtener señales claras en la toma de decisiones."³⁷

37

Serra, Pucho Jaime "Ventajas comparativas de la Región" en El Financiero, 7 de noviembre de 1990. p44.

Estas ventajas comparativas trasladadas al modelo de desarrollo económico de México, indican que sólo un porcentaje muy pequeño de industrias las podrán aprovechar, éstas serán las grandes empresas y las transnacionales, dejando a un lado a un gran número de las empresas conformadas por el sector de la Micro, Pequeña y mediana industria.

De esta forma y dado el grado de desarrollo de este tipo de empresas, para que éstas se puedan beneficiar de las economías de escala, de la especialización en la elaboración de productos y de la tecnología de punta, que promueve el Tratado de Libre Comercio, deberán pasar varios años, período en que muchas de las empresas tenderán a desaparecer por su debilidad a la competencia interna y externa.

No obstante, el panorama para este sector de empresas, no es tan sombrío, pues cuentan con importantes ventajas competitivas que pueden ser explotadas ante la apertura comercial de México, éstas son:

- La mano de obra barata y abundante
- El alto grado de adecuación a los cambios en el mercado
- La posibilidad de cambiar de giro con inversiones de capital mínimas
- La posibilidad de utilizar tecnologías simples
- La posibilidad de poder desconcentrar y diversificar las fuentes de trabajo
- La utilización de insumos locales para la realización de sus procesos productivos.
- Las relaciones humanas, debido al tipo de organización, son más fluidas.

Las anteriores ventajas competitivas del subsector (Micro y Pequeña empresa) pueden ayudar a las empresas a salir mejor libradas en el proceso de apertura comercial, pero también se requiere de las acciones gubernamentales para fortalecer dichas ventajas.

Ante los cambios en el ámbito de la economía mundial y por la mayor competencia en los mercados de bienes industriales, la transformación en la forma de operar de las empresas mexicanas es fundamental, ya que no se pueden mantener al margen de los acontecimientos mundiales. Frente al proceso de internacionalización de la economía es preciso afinar las estrategias de productividad y competitividad en los sectores fundamentales de la estructura productiva, es decir, en la industria de la transformación en general y en el subsector de la Micro, Pequeña y mediana empresa en particular, ya que la estrategia de exportación se basa en exportaciones no petroleras. En este sentido se debe reconocer que los componentes del estrato son piezas fundamentales en la apertura comercial. Por lo tanto:

"En todas las economías, el papel de la Pequeña industria como movilización de los capitales, de ideas y de soporte de nuevos productos, ha sido muy importante en la configuración de nuevos mercados"³⁸

Sin embargo, las condiciones de adaptación del bloque de empresas al nuevo modelo de desarrollo económico deben tomar en cuenta los factores tales como: el exceso de oferta mundial de algunos bienes, la relatividad de los precios internacionales e incluso las contracciones del mercado interno, al momento de diseñar sus estrategias. Cabe mencionar, que para la penetración del subsector de empresas en mercados internacionales es preciso que prevalezcan ciertas condiciones, tales como:

- Congruencia de la política gubernamental con la Micro y Pequeña empresa, es decir, integración de diversas acciones políticas y económicas que tengan por objetivo la flexibilización en el acceso de los esquemas fiscales y de crédito que permitan su desarrollo

- **Entendimiento por parte de los empresarios del proceso de globalización de la economía, que los lleve a un análisis detallado de la ubicación de mercados y tecnologías en ambientes competitivos.**
- **Desarrollo de nuevos modelos de gestión empresarial acordes con las situaciones que se puedan presentar en un medio cambiante.**

CAPITULO 3

Directrices de Política Económica 1989-1994

3.1 Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994, es un documento de mucha importancia legal, en el que se fundamentan todas aquéllas estrategias de política económica que tienen como objetivo impulsar los diferentes sectores que integran la economía del país.

Para efectos del presente estudio, se hará referencia al denominado "*ACUERDO NACIONAL PARA LA RECUPERACION ECONOMICA CON ESTABILIDAD DE PRECIOS*", acerca de la modernización financiera, por ser éste donde se señala que los menores márgenes de intermediación son una manifestación de mayor eficiencia en la banca en beneficio del ahorrador y usuario del crédito,³⁹ por tal motivo la Banca de Desarrollo, así como la Banca Múltiple se fundamentan como el motor de financiamiento para coadyuvar en forma eficiente al sector productivo del país.

En el Plan Nacional de Desarrollo se establece que la "modernización" es la base para salir del estado de subdesarrollo en que se encuentra el país, por lo cual es necesario que no sólo se establezca un sistema bancario amplio y diversificado sino que, sobre todo, sea moderno, apoye y promueva la productividad y competitividad de la economía a nivel nacional e internacional. Ello responde a "La rápida evolución de las condiciones en los mercados financieros internos y externos, producto de mayor integración económica mundial, de los cambios técnicos y tecnológicos en la intermediación financiera, es lo que condujo al imperativo de la modernización del sistema bancario."⁴⁰

³⁹ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, p.67

⁴⁰ Ibidem

Dicho sistema estableció una serie de medidas de trascendencia con la regulación financiera, medidas basadas en una estrategia de desarrollo que incluye una modernización financiera que responde a las condiciones económicas del país; por lo anterior, el Sistema Financiero Mexicano, con sus distintos componentes (instituciones e instrumentos) será el responsable de recuperar y acrecentar la captación de recursos, así como canalizarlas con eficiencia y oportunidad hacia el sistema productivo. Para lograr ésa importante tarea fue necesario establecer una serie de propósitos, los cuales se atenderán durante los próximos años siendo los principales:

I. Aumentar la eficiencia operativa y la autonomía de gestión de la banca ya que la viabilidad y eficiencia de cada institución serán fundamentales para que la banca múltiple enfrente con éxito el reto de un entorno financiero crecientemente competitivo, cambiante y tecnológicamente avanzado,

II. Articular mejor las funciones del sistema bancario con las de los intermediarios financieros no bancarios; entre otras cosas; se dotará a cada uno de ellos de los elementos legales y reglamentarios necesarios para su mejor desempeño en el ámbito de su competencia, y se promoverá una mayor complementariedad, evitando duplicidades, para con ello,

III. Incrementar el beneficio social de los recursos de la banca de fomento, aumentando su eficiencia operativa, con la reducción de los costos de canalización de crédito y además gastos corrientes, y una mayor selectividad en el otorgamiento de subsidios financieros para concentrarlos en los sectores más necesitados; para disminuir costos de operación, la mayoría de las instituciones de fomento o desarrollo operarán básicamente como banca de segundo piso."⁴¹

De esta forma, los recursos que anteriormente se destinaban hacia el sector público y la industria, en la actualidad se canalizan fundamentalmente a impulsar a aquellas actividades del sector privado y social, con recursos provenientes tanto de la banca de desarrollo como de los provenientes de la banca múltiple.

Es importante señalar que los intermediarios financieros apoyarán a la Banca de fomento manteniendo en su poder ciertos documentos o información de los solicitantes de algún crédito, como respaldo y adicionalmente un determinado por ciento de recursos, por lo que las estrategias dirigidas a ambas bancas se complementan entre sí.

3.2 Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994

Según las directrices establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, en diciembre de 1990 se presentó el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), el cual señala los objetivos, estrategias y acciones de política hacendaria que deberán ser adoptadas en el período de 1990-1994, encaminadas a ampliar en forma sostenida de recursos a las Micro, Pequeñas y medianas empresas en niveles que permitan financiar adecuadamente la inversión que se requerirá para cumplir las metas del Plan Nacional de Desarrollo.

Cabe señalar que por nuestro objeto de estudio, sólo nos referimos a los siguientes puntos: Política de financiamiento del Desarrollo, por ser éste donde el PRONAFIDE plantea la necesidad de incrementar los recursos a la inversión productiva a través de los programas estratégicos de modernización financiera, y programas estratégicos de la banca.

El PRONAFIDE en la política de financiamiento del desarrollo plantea la necesidad de incrementar el número de recursos destinados a la inversión productiva para lo cual se hace imprescindible contar con fuentes estables y predecibles del ahorro, con el propósito de alcanzar gradualmente una tasa elevada de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en 6 puntos porcentuales planteado en el Plan Nacional de Desarrollo, con una adecuada correspondencia entre la demanda agregada y la oferta agregada, y consolidar el abatimiento a la inflación, que sólo ocasiona una asignación errónea de los recursos financieros (inversión especulativa), incremento en los costos de intermediación, etc. y por otra parte disminuye la recaudación real del erario, generando desequilibrios y rezagos en los precios; en consecuencia el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) propone los siguientes objetivos:

- "Elevar el ahorro público consolidando el esfuerzo fiscal desarrollado en materia de ingresos y egresos, y orientando la participación del sector público en el ámbito financiero de acuerdo con las necesidades y prioridades que vaya estableciendo el desarrollo económico de la nación."⁴²

⁴²

Mercado de Valores, Núm.2 enero 15, 1991, p.12

- Estimulación del ahorro privado mediante el otorgamiento de una remuneración adecuada a los ahorradores, la modernización del sistema financiero para incrementar la captación del ahorro nacional y canalizarlo en forma eficiente y oportuna a la inversión productiva. La conformación paulatina de un marco fiscal para que propicie el ahorro frente al consumo.⁴³

Es importante también señalar la necesidad de promover la captación del ahorro externo como factor complementario del ahorro interno y abatir la transferencia de recursos al exterior y estimular la inversión extranjera.

También el ahorro público deberá constituir la fuente principal de financiamiento de la inversión del propio sector público, por lo cual habrán de recaudarse los ingresos en una forma más equitativa a través de una ampliación de bases gravables con menores costos para la inversión productiva.

La promoción de ahorro se llevará a cabo en las distintas áreas de acción del Estado, es decir, tanto del sector central como del paraestatal, estatal y municipal, el mayor volúmen de ahorro corriente será resultado de los avances en 4 aspectos:

1. En una mejor política tributaria
2. Mejor asignación de gastos de operación
3. Reducción de pago de intereses de la deuda
4. La privatización de empresas públicas no prioritarias y estratégicas.

⁴³ Plan Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994 pp. 27-28

El Programa estratégico de la Banca de Desarrollo y de Fondos de Fomento plantea lo siguiente:

El Sistema Financiero de Fomento es un instrumento fundamental de política de financiamiento del desarrollo donde el sano manejo de la política hacendaria obliga a utilizar los recursos financieros en mayor eficiencia en las siguientes vertientes:

- A) "La modernización y el fortalecimiento de las Instituciones Financieras de Fomento**
- B) La adecuación de su marco jurídico, de acuerdo con los requerimientos del desarrollo**
- C) La canalización eficiente y equitativa de los recursos crediticios**
- D) La desincorporación de entidades que ya cumplieron con el objetivo para el cual fueron creadas (caso Fondos de Fomento)".⁴⁴**

Dentro de las acciones que se contemplan para modernizar a las instituciones financieras de desarrollo se encuentran las modificaciones a sus leyes orgánicas para precisar sus objetivos y atribuciones para el modelo de desarrollo que tienen a su cargo; la congruencia de sus programas sectoriales, la compatibilidad de su fondeo con los requerimientos crediticios que atiende; el fortalecimiento de su capacidad promotora e inductora del desarrollo integral del país definiendo el otorgamiento del crédito a plazos más acordes a las características de los proyectos.

El modelo actual de desarrollo exige que estas instituciones estimulen en forma efectiva la expansión de las actividades productivas y la elevación del ahorro interno, de ahí que con las acciones indicadas se busca que tengan un papel más dinámico y creativo, ofreciendo diversas alternativas, no sólo de captación de recursos, sino de su derrama.

⁴⁴

La privatización de la banca y el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, obligarán sin duda al fortalecimiento de la banca comercial, para estar en condiciones de competir con los extranjeros; obligarán también a delimitar claramente ámbitos de competencia entre éstos y la banca de desarrollo, de manera que ésta última como instrumento de Estado se vincule en forma efectiva a la planeación del desarrollo económico.

Este cambio estructural llevado a cabo en los Bancos de Desarrollo y de los Fondos de Fomento, permitirá alentar e incrementar las actividades productivas en áreas prioritarias para lograr un sano desarrollo del país, con instrumentos financieros más eficientes y oportunos.

"Las acciones emprendidas han propiciado que Nacional Financiera (NAFIN), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), y los principales fondos financieros de fomento operen preferentemente como bancos de segundo piso, mientras que el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), el Banco Nacional del Pequeño Comercio (BANPECO), Financiera Nacional Azucarera (FINA) y el Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO), por las características propias de los sectores que atienden, conservan sus operaciones directas con el público"⁴⁵

La política de saneamiento de las finanzas públicas ha implicado para las entidades financieras de fomento, una reducción en términos reales, de los recursos fiscales disponibles para su operación, por ello se deberán adecuar los mecanismos de fondeo de las instituciones para ampliar su capacidad de apoyo a los sectores económicos sin comprometer el esfuerzo de saneamiento fiscal; por tal motivo la efectividad del crédito de fomento para promover la modernización y el crecimiento económico se basará en una correcta evaluación de los proyectos que demuestren una rentabilidad económica y social, tales medidas redundarán en una mayor y mejor recuperación de los créditos que contribuirán, sin duda, a mejorar las operaciones y capitalización de las instituciones que lo soliciten.

Otra medida importante es que será fomentada la coinversión y el cofinanciamiento con los sectores privado y social para apoyar aún más a todas aquellas instituciones que soliciten créditos.

Para la Banca de Desarrollo serán susceptibles de crédito las instituciones que demuestren una rentabilidad social y viabilidad económica en sus proyectos, además de poder manejar realmente sus condiciones de crecimiento y consolidación productiva con dichos créditos; así el crédito preferencial será canalizado a la Micro, Pequeña y mediana Empresa a través de Nacional Financiera, con el objetivo de integrar nuevos y mejores usuarios del crédito, la cual canalizará además los créditos hacia las actividades y regiones prioritarias con base a lo fundamentado en el Plan Nacional de Desarrollo acerca de prioridades sectoriales.

3.3 Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994

El Sistema Nacional de Planeación (SNP), es un poderoso instrumento del Gobierno Federal para la formulación de nuevas estrategias, políticas comerciales, industriales y económicas, que conduzcan al sano desarrollo del país para integrarse con mayor oportunidad a la nueva dinámica de la economía mundial, caracterizada por una intensa competencia e interdependencia y fundamentalmente por un proceso constante de apertura comercial.

Por ello es importante que México fortalezca su planta productiva formada básicamente por industrias Micro, Pequeñas y medianas, ya que éstas son decisivas para el desarrollo e integración regional, así como para mejorar la distribución del ingreso.

Es así como surge el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, el cual "Tiene como propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se plantean instrumentos pragmáticos y flexibles y acciones de fomento que atiendan a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales."⁴⁶

Su ejecución se llevará a través de tres esferas de gobierno, la Federal, la Estatal y la Municipal, en concertación con los sectores social y privado, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del programa y por lo tanto quienes adecuen los instrumentos de apoyo a sus necesidades. De esta manera: "...el esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de los cambios de la economía y de las características y prioridades de las entidades."⁴⁷

⁴⁶ Véase Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 en Mercado de Valores, 15 de marzo 1991. p. 3

⁴⁷ Ibidem

Los objetivos del Programa son:

General:

- Fomentar a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPMI), mediante el apoyo técnico y crediticio.

Específicos:

- Ayudar al logro de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo.
- Fortalecer el crecimiento de la MPMI, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, para con ello consolidar su presencia en el mercado interno y facilitar su acceso a los mercados extranjeros.
- Elevar su nivel tecnológico y de calidad
- Acelerar el proceso de simplificación, descentralización y desregulación administrativa.
- Fomentar su establecimiento en toda la República, para contribuir al desarrollo regional, apoyar la descentralización y la preservación del medio ambiente.
- Promover la creación de empleos productivos y permanentes con menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- Propiciar la inversión en el sector social para el fomento de las actividades manufactureras.

Su estrategia es la siguiente:

- **En el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia buscará mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; así mismo se intentará facilitar el acceso a la tecnología para con ello lograr su inserción en el mercado internacional.**
- **El fomento de la MPMI se concentrará en el incremento sustancial de la eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.**
- **Aplicar Programas de Capacitación gerencial y de mano de obra para garantizar la calidad y competitividad.**
- **Se impulsará la participación de las MPMI en el mercado de exportación mediante el fomento de empresas de Comercio exterior (ECE)**
- **Continuar el proceso de simplificación y desregulación administrativa en los ámbitos Federal, Estatal y Municipal.**

Instrumentos y Líneas de Acción:

Organización Interempresarial

- **Se proponen formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo modalidades que respondan a los objetivos señalados.**
- **Estimulación y creación de agrupaciones de Micro industriales, constituidas bajo la figura que regula la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, para la obtención de créditos, la realización de actividades de interés común en lo referente a la adquisición de materias primas, insumos, tecnología, activos fijos y servicios, así como para la comercialización para llevar a cabo procesos de subcontratación.**
- **Fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas entre Empresas Micro, Pequeñas y medianas, todo ello con la finalidad de elevar la productividad y calidad de los productos para que sirva como plataforma para la exportación.**
- **Fortalecimiento de la organización de centros de adquisición en común a nivel regional y por rama de actividad económica para contrarrestar las bajas compras del subsector y mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución.**
- **Agrupación de las industrias Micro, mediana y Pequeñas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos para fortalecer su concurrencia en el mercado interno y externo.**

- "Impulso a las empresas de menor tamaño para que, vía la subcontratación, participen en el mercado internacional mediante el suministro de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, con lo que se contribuirá a elevar la integración nacional de los productos que se exporten y a incrementar las exportaciones indirectas"⁴⁸

Desarrollo de Proveedores del Sector Público

- En coordinación con los organismos y las empresas del sector público se realizarán acciones para el desarrollo de proveedores industriales a escala Micro, Pequeña y mediana que incluyen asistencia técnica e información oportuna sobre la demanda, ya que las entidades del sector público representan un mercado potencial para las empresas del subsector y la legislación vigente le ofrece facilidades para su incorporación como proveedores.

Tecnología

- "Aliento a la iniciativa empresarial para que su utilización y desarrollo sea generalizada y sistemática en la industria, en especial en las más pequeñas. Por ello se plantean mecanismos que faciliten su obtención en las condiciones de mercado que convengan a la estrategia productiva y comercial de cada empresa.
- El Servicio Nacional de Consulta Tecnológica a fin de brindar servicios ágiles y oportunos y a costo reducido, incluirá: la compra, adaptación y asimilación de tecnología; selección de maquinaria, equipo, materias primas e insumos, sistemas de control de calidad, desarrollo de nuevos productos, envases y embalaje.

⁴⁸

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. véase mercado de valores, pág.6 marzo 15, 1991

- Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial asistirán preferentemente a las Empresas Micro, Pequeñas y medianas en las áreas de envase, embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental, diseño, desarrollo de nuevos materiales y productos, estudios técnicos y económicos, información, protección del medio ambiente así como en la realización de acciones de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.
- En colaboración con la Secretaría de Educación Pública, los gobiernos estatales y las organizaciones gremiales de los sectores social y privado, se realizará una encuesta de cobertura nacional para determinar el perfil de la demanda de Servicios Tecnológicos de la industria Micro, Pequeña y mediana por estrato social y rama de actividad económica, a efectos de establecer su correspondencia con la oferta de servicios de los centros de investigación y desarrollo tecnológico.
- Conjuntamente con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), se dará mayor difusión al mecanismo de riesgo compartido multimodal para estimular su utilización entre las empresas del subsector, con objeto de que por si mismas a través de las instituciones especializadas, puedan llevar a cabo la adquisición, asimilación, adaptación e innovación tecnológica; la adaptación de métodos del control de calidad, y construcción de prototipos, así como el desarrollo de normas oficiales mexicanas, procesos, productos y en particular las normas por el aseguramiento de la calidad.⁴⁹

Gestión Empresarial y Capacitación

- **Este se constituye como un elemento primordial para alentar la vocación empresarial y alcanzar su perfeccionamiento, deben de considerarse la heterogeneidad de los grupos empresariales en cuanto a su nivel académico y a su experiencia, por tal motivo los Programas de Gestión Empresarial así como su ejecución, deberán emanar de los propios empresarios con el objetivo de responder sus requerimientos con eficiencia y productividad.**
- **Se creará el Consejo Nacional Coordinador de la Gestión Empresarial, cuyo objetivo es fomentar de manera sistemática la capacitación empresarial. Dicho consejo se integrará por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secretaría de Educación Pública, Nacional Financiera, Confederación Nacional de Cámaras Industriales y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación; así mismo se constituirán Comités Técnicos Regionales en las entidades federativas, formado por un representante de cada una de las instituciones antes mencionadas cuyo fin es instauración de cursos de capacitación de acuerdo a las necesidades del empresario.**

3.4 Ley Federal para el Fomento de la Microempresa

La ley Federal para el Fomento a la Micro Empresa, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988, es una más de las medidas adoptadas por el Gobierno Federal para apoyar a la Micro Empresa del país, por ser éstas quienes representan a la gran mayoría y constituyen la base productiva del aparato productivo mexicano.

A continuación se transcriben y comentan algunos de los artículos más relevantes de dicha Ley.

Artículo 1o.

"La presente ley es de orden público y de interés social; sus disposiciones se aplican en toda la República y tienen por objeto fomentar el desarrollo de la Microindustria, mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante las autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para éste último objeto."

Artículo 2o.

"La aplicación de esta ley en la esfera administrativa corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, sin perjuicio de las atribuciones que las demás leyes otorgan a otras autoridades federales, en cuanto no se prevean en forma expresa en esta propia ley"

En los artículos anteriores se puede apreciar claramente, la tendencia de la política gubernamental orientada hacia el logro del crecimiento de este tipo de empresas pero no sólo en tamaño sino también en competitividad, eficiencia y productividad para la cual se le están concediendo beneficios tanto económicos como operativos.

Artículo 3o.

"Para efectos de esta ley, se consideran Empresas Microindustriales las unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreas de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan los montos que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), las cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación"

Este artículo define claramente el subsector de actividad económica al que está dirigido el apoyo gubernamental, siendo estas Microempresas las que se dedican a la industria de la transformación.

Artículo 4o.

"Los empresarios de las Microindustrias pueden ser personas físicas o personas morales que se constituyan con apego a las disposiciones de esta ley, así como de otras leyes en cuanto le sean aplicables sin contravenir a la primera"

Artículo 5o.

"El domicilio de las empresas Microindustriales será el local donde se ubique el establecimiento en que se realice sus actividades industriales, tratándose de empresarios personas físicas; tratándose de empresarios personas morales será el local donde se encuentre ubicada la administración; por otra parte en el artículo seis se señala que las personas físicas sólo están obligadas a llevar su contabilidad en un libro diario de ingresos y egresos; y en un libro de diario, mayor, de inventarios y balance, si se trata de una persona moral."

Artículo 7o.

"La Secretaría, con la participación, en su caso, de las demás dependencias y entidades competentes de la Administración Pública Federal, Así como de los gobiernos de los Estados y Municipios procurará la aplicación y vigilancia de:

1) Determinar las actividades que sea más conveniente desarrollen las Microindustrias y señalar las zonas prioritarias para su instalación a fin de otorgar mayores estímulos.

2) Fomentar la agrupación de empresas de Microindustrias para obtener financiamientos, establecer sistemas de venta y compras en común de materias primas y productos y, en su caso, prestación de servicios de subcontratación y maquila.

3) Elaborar programas de difusión, gestión, formación y capacitación empresarial así como de servicios de extensionismo, para identificar y resolver problemas relacionados con la organización, producción y mercado de las industrias."

Artículo 9o.

"Los empresarios deberán indicar su nombre o, en su caso, la denominación comercial de la empresa, seguidas de las palabras "empresa Microindustrial" o las siglas "MI", para su fácil identificación y distinguirlas en el otorgamiento de los beneficios a que se refiere cierta ley"

Artículo 10o.

"Cuando el empresario desea transmitir la empresa a otra empresa, se deberá solicitar previamente a la Secretaría la inscripción del nuevo empresario en el padrón y el consecuente otorgamiento de la nueva cédula, para que el adquirente pueda disfrutar de los beneficios establecidos por dicha ley."

Artículo 20o.

"La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial integrará el Padrón Nacional de la Micro industria con los datos de estas empresas. En la elaboración y manejo del padrón podrán participar las autoridades estatales y municipales, en los términos del artículo séptimo."

Artículo 21o.

"A las personas que soliciten la inscripción en el Padrón Nacional de la Micro industria, se les otorgará, una vez satisfechos los requisitos relativos a registros, licencias o autorizaciones que en la propia cédula y sus anexos se indiquen."

Artículo 23o.

"La expedición de la cédula de Microindustria será completamente gratuita"

Artículo 24o.

"El padrón asignará la información actualizada de las empresas Microindustriales, las actividades que desarrollan, el número de trabajadores, las inversiones realizadas y demás datos necesarios para su fomento."

Artículo 28o.

"La Secretaría emitirá y distribuirá gratuitamente a los interesados, las formas oficiales sobre la realización de trámites y otorgamiento de apoyos a las empresas que figuran en el padrón."

Artículo 29o.

"La cédula de Micro industria deberá contener por lo menos los siguientes datos: nombre, denominación y razón social, domicilio, actividad, monto de la inversión de capital social, número de registro y fecha de expedición de la cédula. La cédula sólo tendrá una vigencia de 3 años por lo cual es necesario antes de su vencimiento solicitar el refrendo correspondiente."

Artículo 30o.

"En el caso de que las empresas Microindustriales deba, por naturaleza de su objeto, acreditar que reúne las condiciones sanitarias, de seguridad u otras que requieran verificaciones especiales, la Secretaría orientará a los interesados sobre la forma de obtener las autorizaciones respectivas. La Secretaría también orientará al interesado sobre la forma de satisfacer los requisitos pendientes de cumplirse para la operación de la empresa."

Artículo 35o.

"Se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, que tendrá por objeto impulsar el desarrollo de las empresas Microindustriales a través de acciones previstas en la presente ley, especialmente las que consisten en la simplificación de trámites administrativos para obtener registros, autorizaciones y para cumplir con las obligaciones."

La Comisión se encargará de estudiar y analizar las necesidades y la problemática que enfrenta la planta Microindustrial del país, para proponer medidas que alienten su crecimiento y consoliden sus niveles productivos. La Comisión será el conducto a través del cual las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal coordinen su actuación para el otorgamiento de beneficios y facilidades que se determinen conforme a esta ley."

Artículo 36o.

"La Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, se integrará por representantes de la Secretaría de Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, de la Contraloría General de la Federación, de Energía Minas e Industria Paraestatal, de Comercio y Fomento Industrial, de Desarrollo Urbano y Ecología, de Educación Pública, de Salud, del Trabajo y Previsión Social y del Departamento del Distrito Federal, así como del Instituto Mexicano del Seguro Social y del Instituto de Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.

La presidencia de la Comisión corresponderá a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Artículo 40o.

"Las dependencias del Ejecutivo Federal deberán instrumentar, en el ámbito de su competencia, las recomendaciones que hayan sido acordadas por la Comisión, con el fin de simplificar trámites o eliminar los innecesarios, que se refieran al recibo de solicitudes para obtener permisos, licencias o autorizaciones."

Artículo 41o.

"El Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y según se prevea en la Ley de Ingresos de la Federación, concederá a las empresas estímulos fiscales correspondientes. A efecto se integrará un paquete especializado, adecuado a sus necesidades y características particulares."

Artículo 42o.

"De acuerdo con el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo, el Sistema Financiero, a través de mecanismos crediticios, fomentará el desarrollo Microindustrial a nivel nacional, para que las Microindustrias cuenten con liquidez suficiente y puedan realizar las inversiones necesarias."

Artículo 43o.

"Con sujeción al Plan Nacional de Desarrollo, se establecerán las acciones programáticas, para apoyar el desarrollo de las Microindustrias, acorde a sus características y posibilidades. Asimismo, se diseñarán mecanismos que propicien una eficiente vinculación entre la Microindustria y el sector educativo y de investigación tecnológica."

Por otra parte vale la pena señalar algunos de los artículos transitorios:

Primero: La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de La Federación.

Segundo: Las Microindustrias en operación podrán inscribirse en forma gratuita en el Padrón Nacional de la Microindustria y obtener la cédula que acredita tal inscripción, para obtener los beneficios a que se refiere esta Ley.

3.5 La Banca de Desarrollo en México: NAFIN

En México la Banca de Desarrollo ha jugado un papel muy importante en el Desarrollo de la economía; Nacional Financiera entre otras instituciones, de esta naturaleza, nos permite dar una explicación de ello a través de su desarrollo histórico que podemos sintetizar en las siguientes 4 etapas:

- I. Comprende el período de 1934-1940, la cual se caracteriza por la movilización del ahorro nacional, es decir, que Nacional Financiera se crea como un instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que propicien el cambio de rumbo del país.

En un principio su objetivo fundamental se centró en promover el mercado de valores, y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia actividades productivas proporcionando liquidez al sistema financiero nacional, mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa de la evolución.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de la deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales; asimismo, por primera vez capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros que fortalecieron al incipiente mercado de valores de ése entonces, con lo que este mercado pronto adquiere importancia dentro del sistema económico.⁵⁰

De esta manera Nacional Financiera, se convirtió en el instrumento central más importante creado por el Estado Mexicano, para financiar el desarrollo de la infraestructura económica del país, ya que el desarrollo de sus operaciones durante el período de 1934-1940, contribuyeron a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

⁵⁰

Nacional Financiera, S.N.C. Banca de Desarrollo para la Modernización Empresarial, México, D.F. 1992 pp. 19-22

II. 1940-1945, es la segunda etapa que se caracteriza por el desarrollo de la infraestructura y de la industria.

Esta etapa básicamente se caracterizó por dos inquietudes apremiantes en la política económica para el gobierno mexicano:

a) La industrialización del país

b) La creación de un mecanismo eficaz para movilizar masivamente el ahorro, hacia la promoción de la inversión productiva.

A partir de ello y con la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en esos dos sentidos, se dota a Nacional Financiera de una nueva Ley Orgánica, expedida el 30 de diciembre de 1940, la cual dentro de su contenido se define como Banca de Fomento, otorgándole facultades para promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias, formar un mercado nacional de valores y actuar como agente financiero del gobierno federal.

Esto debido a la necesidad de terminar con aquellos huecos que existían en materia de capitalización, por lo cual se le otorgaron a Nacional Financiera los medios necesarios para promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica, que requieran de cuantiosos recursos y de plazos largos para complementar su ciclo de maduración.

III. Esta tercera etapa de 1945 a 1980, se caracteriza por el fomento a la industrialización, impulso al mercado de valores y consolidación del sistema financiero.

a) Fomento a la industrialización

Un quinquenio después de su constitución como banca de desarrollo, al terminar la segunda guerra mundial y al adaptarse el modelo de industrialización basada en la sustitución de importaciones, Nacional Financiera comienza a madurar una serie de proyectos industriales que darían como resultado la creación de importantes empresas estratégicas para el desarrollo económico del país.

El apoyo de Nacional Financiera al proceso de industrialización de México ha sido fundamental y se ha orientado hacia múltiples sectores básicos. La participación de NAFIN no ha sido solamente de carácter financiero, ya que ha jugado un importante papel en la asesoría, formulación y evaluación de proyectos, selección de tecnología, puesta en marcha, operación y venta de grandes proyectos y empresas industriales.

b) Impulso al Mercado de Valores y consolidación del Sistema Financiero Mexicano

En forma simultánea Nacional Financiera se ha caracterizado por ser pionera en el impulso y desarrollo del mercado de valores. Modificó y diversificó sus instrumentos de captación y participó en la creación del Fondo de Apoyo al Mercado de Valores y el Fondo de México, como primer esfuerzo para captar capitales de riesgo en el extranjero.

Cabe señalar que a partir de 1975 Nacional Financiera se transformó en Banca Múltiple, asociándose con el Grupo Financiero Internacional, lo que le permitió diversificar sus fuentes de recursos y llevar las acciones de fomento a muchas regiones del país, cuyo gran potencial de crecimiento económico se puso en marcha.

En su papel de agente financiero del gobierno federal; Nacional Financiera ha confrontado líneas de crédito en el mercado internacional de capitales en condiciones ventajosas para el desarrollo del país, en términos de plazos, años de gracia y tasas de interés.

Con firmeza, NAFIN ha realizado su proceso de internacionalización estableciendo oficinas en los grupos financieros más importantes, participando con los grupos bancarios mundiales y creando nuevos esquemas y procedimientos de coinversión, lo que ha dado lugar a la materialización de proyectos realizados mediante la cooperación internacional.

Las actividades fiduciarias de NAFIN se inician en 1953, y en éste campo la institución ha realizado importantes actividades a favor de áreas y agentes productivos marginados, o bien considerados estratégicos, al instrumentar la política del control selectivo del crédito con base en recursos públicos, mediante la administración de estos fondos y fideicomisos de fomento.

Dentro de la actividad bursátil, la institución ha jugado también un papel importante, ya que ha ideado y puesto en marcha un novedoso instrumento denominado Fondo Neutro para la inversión extranjera, cuyo propósito es hacer posible que los extranjeros puedan adquirir acciones preferenciales de compañías mexicanas registradas en la Bolsa de Valores; por lo anterior NAFIN, durante ésta etapa se convirtió en la más importante banca de desarrollo del país y de América Latina; y un agente fundamental para el impulso y equilibrio del Mercado de Valores del Sistema Financiero Nacional.

IV. La cuarta etapa de 1980-1988 caracterizada por la Banca de Desarrollo y el período de Crisis; en la que durante casi toda una década, la economía vivió un proceso de crisis de la que no podía ser ajena Nacional Financiera; por ello la institución vivió una etapa atípica, en la cual continuó realizando un papel importante como banca de desarrollo al sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas para la economía nacional.

La devaluación de la moneda, los altos pagos de interés y principal de la deuda externa, el desequilibrio de la balanza comercial, la elevada inflación y la drástica contracción del financiamiento externo privado, entre otros aspectos, causaron graves problemas a empresas públicas y privadas, orillando a varias de ellas a situaciones de insolvencia y cierre.

Ante ésta situación, Nacional Financiera orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para conservar la planta productiva y el empleo (principalmente en la minería, siderurgia y transporte) en forma tal que una vez superada la crisis, continuará desempeñando su importante papel dentro de la economía nacional.⁵¹

⁵¹

Ibidem. p.8

La institución cumplió satisfactoriamente su función de Banca de Desarrollo y ella misma salió fortalecida de este período, lo cual demuestra su amplia flexibilidad y plena capacidad para ajustarse a la nueva política adoptada a finales de los años ochenta.

En 1989, Nacional Financiera llevó a cabo una nueva transformación para estar de acorde con la nueva política oficial del Plan Nacional de Desarrollo y contribuir al proceso de modernización económica emprendido por el gobierno de México.

Los aspectos más relevantes del cambio de Nacional Financiera iniciados en este año fueron los siguientes:

- 1) La institución amplió su campo de acción para atender además de la industria, al comercio y a los servicios.
- 2) Su apoyo se reorientó preferentemente a la Micro, Pequeña y mediana Empresa en los sectores privado y social.
- 3) Con el fin de dar una atención integral al desarrollo, Nacional Financiera ha instrumentado y puesto a disposición de los empresarios, un conjunto de Programas Básicos de Apoyo, que cubren las necesidades potenciales de la modernización económica.
- 4) Como Banca de segundo piso, la canalización de los créditos se realiza en forma complementaria con la Banca Comercial, aprovechando su estructura, sus múltiples sucursales en todo el país y las 4 500 ventanillas de éstas.

Esta labor como banca de segundo piso, al mismo tiempo que le permite apoyar un número mucho mayor de empresarios en prácticamente todo el país también le permite multiplicar los clientes, recursos y operaciones de la banca comercial, sin que ésta tenga que incrementar la capacidad de recursos.

- 5) Los fondos de fomento antes existentes se fusionaron a la estructura de Nacional Financiera, convirtiéndose en programas institucionales, que fortalecieron los esquemas de segundo piso y simplificaron los trámites de financiamiento, que ahora se atienden en una sola ventanilla.
- 6) La estructura financiera de la institución se fortaleció mediante la transferencia y capitalización de pasivos a cargo de las empresas del gobierno federal, se eliminaron los privilegios en las concesiones de los créditos, se agilizó la recuperación de la cartera vencida, así como la incorporación del patrimonio de los Fondos de Fomento integrados.

Programas de Apoyo Integral de Nacional Financiera para la Modernización de la Empresa en México

Actualmente NAFIN tiene establecido un grupo de Programas de Apoyo Integral para la Modernización empresarial, de los que a continuación se presenta una breve explicación de los más importantes:

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 dispersados por todo el país y a través de las 48 representaciones regionales y estatales de Nacional Financiera. Por otra parte, se le brinda al empresario una gran variedad de información especializada por medio de su biblioteca y el Centro de Información, para solucionar algunos aspectos sobre mercado, materia prima, tecnología, mano de obra, canales de comercialización y cualquier otro aspecto de interés empresarial que permita emprender hacia el camino de la modernización.

2. CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

Se trata de un programa estructurado para fomentar una cultura empresarial y desarrollar el potencial que la mayoría de los empresarios tiene, con el objeto de incrementar 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 efectuar.

Además , pone en contacto al empresario nacional con los diferentes centros de adiestramiento de mano de obra adecuados a sus requerimientos y necesidades.

Este tipo de servicios de asesoría y capacitación se proporcionan de forma descentralizada en las oficinas de NAFIN en todo el país y se apoya a las empresas en el lugar mismo en que desarrollan sus actividades productivas.

3. GARANTIAS

Si se toma en cuenta que uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por el lado de los propietarios de la Micro y Pequeña Empresa, es la falta de garantías que este manifiesta ante la banca comercial, NAFIN ha estructurado un programa cuyo fin es el de facilitar el acceso al financiamiento de proyectos con garantías insuficientes para la banca, o de alto riesgo pero de gran significado, a través del otorgamiento de garantías selectivas y complementarias en proyectos técnicamente viables y de rentabilidad aceptable.

4. CAPITAL DE RIESGO

Con base en el cambio estructural de Nacional Financiera, el apoyo de capital de riesgo, se ha adecuado para canalizarlo, preferentemente desde el segundo piso, ello significa, una 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 lograr lo anterior se han tomado los siguientes criterios:

1. Participación Directa

- **Proyectos medianos y grandes con una inversión mínima de 2 500 millones de pesos, sobre bases minoritarias y temporales.**
- **Sindicar capital con Sincas y especialistas en capital de riesgo.**
- **Por tipo de proyecto, serán preferentemente 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.**

2. *Participación Indirecta*

- **Promoción y participación accionaria en las Sociedades de Inversión de Capitales, que al mismo tiempo dan prioridad a la canalización del flujo de proyectos hacia éstas, fortaleciendo las existentes y creando nuevas en las regiones y ciudades donde hoy en día no operan.**

3. *Coinversiones con capital exterior*

- **Se pretende utilizar en buena medida los recursos financieros y de cooperación, establecidos por NAFIN con los diferentes países y regiones del mundo.**

5. APOYOS CREDITICIOS

Nacional Financiera, 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:

5.1. Estudios y Asesorías

Un Programa diseñado para promover, apoyar y financiar la elaboración de estudios para la formulación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o para la ampliación de las mismas, que ayuden a fortalecer desde un punto de vista técnico las decisiones de inversión y la puesta en marcha de los proyectos. También se apoya en la elaboración de estudios de mercado, de productos, de servicios, de materia prima, de sistema de inventarios, entre otros que permitan reforzar la capacidad de gestión empresarial y aseguren la sustentación económica, la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos de inversión.

5.2. Desarrollo Tecnológico

Este Programa permite financiar la modernización de las empresas por conducto de la adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías, así como su transferencia y comercialización que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas. De la misma manera se apoyan los proyectos de investigación, elaboración de diagnósticos, diseños y plantas piloto, orientados a la mejora tanto de procesos productivos, cuanto para la preservación de los productos y facilitar la transferencia de las tecnologías más novedosas a los empresarios que así lo requieren.

5.3. Infraestructura y Desconcentración industrial

Este programa apoya y promueve el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa y financia la localización y acondicionamiento de parques, ciudades industriales y centros comerciales, permite la ubicación de las empresas, tanto en ellos, como en zonas y regiones adecuadas con todos los servicios básicos integrados tales como agua, luz, teléfono, y bodegas.

5.4. Preservación del Medio Ambiente

En Nacional Financiera la acción de fomento es un factor fundamental para el desarrollo del país, sin embargo es también primordial contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población. Para lograr ello se ha diseñado un programa que permita promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realicen para la preservación, control y eliminación de contaminantes, así como para la racionalización en el uso y consumo de agua y energía. Así pues el programa facilita la adquisición e instalación de equipos anticontaminantes para uso de las empresas, como fabricación de los mismos.

5.5. Modernización Productiva

El propósito fundamental de este Programa es apoyar a las Empresas Pequeñas y medianas en sus inversiones iniciales, ampliaciones y modernización de la capacidad productiva, comercial y de servicios; así como para aumentar sus competitividad en los mercados mediante la canalización de apoyos financieros que les permita hacer cambios y ajustes en los procesos productivos y en los sistemas de comercialización en que operan.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

5.6. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)

Este Programa ha sido diseñado para otorgar créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipos, reestructurar pasivos, apoyar compras y ventas en común y acondicionamiento de instalaciones, en forma más apropiada, tanto en tasas de interés como en plazos, a la Micro y Pequeña Empresa, que se constituye como uno de los estratos más importantes, por su capacidad de adaptación, inversión, generación de empleo, para el desarrollo económico del país.

6. PROGRAMA DE ASESORES EMPRESARIALES Y FINANCIEROS

Se trata de un programa que es presentado como instrumento para multiplicar la labor de asesoría y orientación en la gestión crediticia a las empresas asociadas a diversas cámaras y a los intermediarios financieros de NAFIN.

La institución procede a la capacitación de los asesores que, distribuidos en todo el país, promueven los programas institucionales entre los diversos sectores de la comunidad empresarial y financiera.

7. PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD

La participación de NAFIN en este programa se lleva a cabo a través de las acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos, de los diferentes agentes económicos -sociales, públicos y privados- para hacer posible la identificación, elaboración, financiamiento y ejecución de proyectos que estimulen y fortalezcan la presencia de la Micro y la Pequeña Empresa.

Se fomenta además a la creación de organismos técnicosociales, privados y públicos, responsables a su vez de promover en forma integral la realización de proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una nueva cultura empresarial.

8. ACTIVIDADES FIDUCIARIAS

Entre otras actividades de índole financiera de NAFIN, existe la participación activa de la institución en el diseño, constitución y administración de fideicomisos encargándose como fiduciaria de los gobiernos federal, estatal y municipal, así como de algunas otras instituciones, empresas y personas físicas que lo requieran, para administrar los patrimonios que les sean confiados, con propósitos y fines previamente establecidos.

9. ACTIVIDADES BURSÁTILES

Mediante este Programa, Nacional Financiera 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 el extranjero; en forma adicional se les asesora en la compra-venta de títulos bursátiles.

10. OPERACIONES INTERNACIONALES

La institución ha desempeñado un importante papel en la realización de operaciones financieras internacionales durante los últimos años, y mantiene estrecha relación con las principales entidades financieras mundiales, regionales y de países extranjeros, así como con personal calificado del más alto nivel.

Se promueve el acceso a las fuentes crediticias que canalizan recursos en condiciones favorables para el desarrollo económico del país. En este campo se promueve en beneficio del empresario que lo solicite, líneas globales de crédito, negociadas con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos; la coinversión con empresarios de otros países, los canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta y custodia de títulos, entre otras operaciones.

CAPITULO 4

El Promyp, alternativa de Financiamiento otorgado por la Banca de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

4.1 Definición

La apertura comercial que México ha iniciado, exige de altos niveles de eficiencia y productividad en los negocios, ya que la dinámica de la economía internacional esta caracterizada por una intensa competencia e interdependencia, lo cual requiere de una nueva estrategia empresarial.

Frente a una nueva realidad de economía de mercado y ante el marco establecido por el Gobierno Federal, Nacional Financiera ha definido una nueva estrategia de atención para la Micro y Pequeña Empresa, las cuales constituyen la mayor parte del aparato productivo nacional.

Ante la necesidad de ampliar y formar una infraestructura para la modernización empresarial, Nacional Financiera ha creado el Centro NAFIN para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa el cual es una respuesta tangible para la modernización de este tipo de empresas, en el nuevo contexto de la globalización.

Y es precisamente el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp) que surge como parte integrante de una estrategia orientada al desarrollo de la empresa de tipo medio que se caracteriza como antes se indico por su capacidad de adaptación, inversión, generación de empleo y sobre todo por constituirse como el estrato de mayor participación en la vida económica del país.

El Promyp pertenece a una serie de Programas de Descuento crediticio que NAFIN Ofrece a los empresarios de México a través de la Banca múltiple y de otros intermediarios financieros, como las uniones de crédito y los fondos de fomento estatales y municipales, con la firme intención de ampliar los efectos multiplicadores de sus recursos, destinados a financiar el desarrollo e integrarse en forma eficiente a la estructura económica nacional e internacional.

4.2 Objetivos

El Promyp está fundamentalmente orientado a proporcionar financiamiento a la Micro y Pequeña Industria en forma expedita, suficiente y oportuna a fin de procurar su sano desarrollo, sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, a la vez que se propicie un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país, para hacer frente a la situación de apertura global que actualmente se está gestando en el Mundo.

4.3 Características

El Programa para la Micro y Pequeña Industria tiene como la mayoría de los programas de Apoyo crediticio algunos criterios de elegibilidad para su implementación. Se establece que solamente se atenderán, las personas físicas o morales que se dediquen a actividades industriales, comerciales y de servicios que desde luego estén clasificadas como Micro y Pequeña industria, en los rangos establecidos en líneas anteriores. Los solicitantes deben cumplir además con los rangos de personal ocupado y de valor de ventas netas anuales para clasificarse en un determinado estrato. En el caso de rebasar el número de personal o de ventas predeterminado, la empresa se clasificará en el estrato inmediato superior que le corresponda.

Las cifras del personal ocupado y de las ventas netas serán las correspondientes al ejercicio del cierre fiscal inmediato anterior de la empresa de que se trate, al momento que solicite acceso al Programa. Se debe tomar en cuenta la totalidad del personal que se encuentre laborando en la empresa a la fecha del cierre de su ejercicio fiscal, es decir, tanto a trabajadores de planta como a eventuales.

El ejercicio fiscal inmediato anterior deberá comprender como mínimo nueve meses de operación, en caso contrario se tomarán en consideración las ventas netas anuales estimadas del primer ejercicio proforma y el número de trabajadores correspondiente.

En el caso de aquellas empresas en operación que habiendo cerrado su ejercicio fiscal, y que al momento de la solicitud de crédito al Promyp no cuenten aún con la información financiera que lo demuestre, los datos que se deberán señalar en dicha solicitud sobre su volumen de ventas y número de empleados, corresponderá a las cifras preliminares del cierre de sus operaciones.

Cuando se trate de empresas de nueva creación, se considerará el número de trabajadores y las ventas netas anuales estimadas del ejercicio en el que solicitan el apoyo, siempre y cuando dicho ejercicio comprenda como mínimo nueve meses de operación. En caso contrario, se tomarán en cuenta las cifras del siguiente ejercicio proforma, para clasificarla dentro del estrato de industria respectivo.

El Promyp ofrecido por medio de NAFIN, otorgará los créditos de acuerdo a la definición de las diferentes empresas:

La Microindustria Créditos de habilitación o avfo, refaccionario o hipotecario industrial, sin restricción.

a la Pequeña industria Créditos de habilitación o avfo, refaccionario o hipotecario industrial, sin restricción.

El Programa para la Micro y Pequeña industria es un instrumento permanente de apoyo a dicho sector al que se tiene acceso por medio de los intermediarios financieros, sector para el que el Promyp establece también algunos criterios de operación y que son de especial importancia en la implementación del mismo en la industria objeto de estudio para su integración a la economía de apertura.

Así pues, se puntualiza que dentro de la política permanente de agilización de las operaciones de descuento y autorización de los créditos, la facultad para los intermediarios financieros será hasta de N\$ 1 000.00, independientemente del tamaño de la industria de que se trate.

El monto señalado se refiere a los recursos del Promyp, y por tanto, no incluye la participación del intermediario financiero, pero si considera los saldos vigentes de la empresa acumulados con este programa.

Las facultades otorgadas pueden ser aplicables indistintamente para el crédito de habilitación o avío, refaccionario para maquinaria y equipo, refaccionario para instalaciones físicas e hipotecario industrial.

NAFIN se reserva el derecho de revisar las operaciones realizadas al amparo de la facultad del intermediario financiero y en caso de no ajustarse a los criterios de elegibilidad establecidos en estas reglas de operación, solicitará la devolución de los recursos, en los términos y condiciones que a continuación se señalan:

El intermediario financiero deberá entregar a NAFIN el informe de supervisión durante los 145 días siguientes a la fecha de disposición de recursos, lo contrario traería como consecuencia que Nacional Financiera solicite al intermediario financiero la devolución equivalente al 30% del margen de intermediación que haya cobrado por el crédito de que se trate.

Cuando existan solicitudes al amparo del Promyp que excedan los límites de la facultad de los intermediarios financieros, NAFIN los someterá a la consideración de sus órganos de autorización respectivos.

Intermediarios Financieros del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

Instituciones Bancarias 4,654 Sucursales en todo el País

Bancomer	Bancen
Banamex	Banorient
Cremit	Somex
Serfin	Mercantil
Internacional	BCH
Comermex	Obrero
Banoro	Bancrecer
Atlántico	Banpeco
Bancen	Banorient
Bancomext	Mercan.Nte.
Cuenta además con:	

70 Uniones de Crédito y

35 Entidades públicas y privadas de fomento.

Empresas Elegibles para el PROMYP

Sujetos de Crédito

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades:

INDUSTRIALES

COMERCIALES

DE SERVICIO

4.3.1. Modalidades de Apoyo

Tipos de Financiamiento que ofrece el PROMYP

Para capital de trabajo:

-Adquisición de Materia Prima o Productos terminados para su Comercialización.

-Pago de Salarios y Sueldos.

-Otros Gastos Propios del Giro.

Crédito para Inversión Fija:

-Compra de Maquinaria y Equipo.

-Adquisición, Construcción o Remodelación de Naves Industriales y/o Local Comercial o de Servicios.

Uniones de Crédito:

Compras en común en beneficio de sus socios.

Conclusiones y Recomendaciones

En la actualidad el apoyo financiero es básico para impulsar al subsector de la Micro y Pequeña Empresa, las cuales buscan en su gran mayoría, primero permanecer ante el Tratado de Libre Comercio y posteriormente crecer.

Ante tal situación, la Banca de Desarrollo ha instrumentado una serie de Programas de Fomento en las que se encuentra el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), el cual tiene por objetivo apoyar a dicho subsector a través de financiamiento para sueldos y salarios, adquisición de materia prima, reconstrucción de naves industriales, locales comerciales y de servicios; así como refaccionario, capacitación y asesoría para mejorar su productividad y competitividad. Una vez que estos hayan propiciado un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país, les permitirán competir de una manera más eficiente frente al proceso de apertura comercial.

Si aunado a esto, se aprovecharan sus ventajas competitivas tales como: Alto grado de adecuación ante los cambios en el mercado, la posibilidad de cambiar de giro con una inversión de capital mínima, la utilización de tecnologías simples, la posibilidad de desconcentrar y diversificar las fuentes de trabajo, la utilización de insumos locales para la realización de sus productos, mano de obra barata y recursos naturales abundantes.

Esto les permitiría competir de una manera más eficiente ante el TLC. Sin embargo, estas acciones sólo darán fruto, en tanto la Micro y Pequeña Empresa resuelva las principales dificultades para la obtención de créditos, entre las que podemos destacar como las más importantes: La falta de acceso a los financiamientos por la carencia de garantías y avales, las altas tasas de interés y la complejidad de los trámites administrativos.

Lo cual las coloca en una posición de desventaja para competir con las empresas extranjeras dentro del esquema planteado por el TLC.

Dado que el financiamiento es condicionado, la actitud del empresario de menor escala ha sido la de recurrir a préstamos familiares o prestamistas informales, mismos que representan un obstáculo para el desarrollo de este tipo de empresas, sin embargo, no hay otro camino para ellos.

Por otra parte, la complejidad de los procedimientos financieros entre cuyos requisitos se encuentra la elaboración técnica del proyecto de inversión, los estados financieros proforma y los flujos de caja proyectados de 3 a 5 años; han representado una traba para los aspirantes de crédito, por la escasa preparación que tiene el empresario de la Micro y Pequeña Empresa para llevar a cabo los trámites correspondientes. Así mismo, la baja rentabilidad de esta actividad para la Banca de Desarrollo, junto a los elevados riesgos que representan sus proyectos, han desestimulado a las instituciones bancarias para apoyar a dicho subsector, por lo que ahora, sólo se apoyará a aquéllas Micro y Pequeñas Empresas que demuestren una rentabilidad económica y social, además de poder mejorar realmente sus condiciones de crecimiento y consolidación productiva con dichos créditos.

Aún con los programas de apoyo financiero que la Banca de Desarrollo a instrumentado y los procesos de simplificación administrativa, desregulación y desincorporación que el Gobierno Federal ha instrumentado, muchas de las Micro y Pequeñas Empresas se verán en la necesidad de cerrar por no cubrir con las expectativas de productividad y competitividad necesaria para enfrentar con éxito el Tratado de Libre Comercio.

En lo futuro para aprovechar en mayor medida las ventajas que tiene la Micro y Pequeña Empresa frente al TLC, es aconsejable seguir algunas medidas que a continuación se mencionan.

La utilización de otros Programas de Apoyo Integral que ofrece el Gobierno Federal por medio de NAFIN, para la modernización de estas empresas tales como, Promoción e Información, que les permite el acceso a información especializada para solucionar algunos aspectos sobre mercado, materia prima, tecnología, mano de obra y canales de comercialización.

Capacitación y Asistencia Técnica, el cual tiene el objetivo de incrementar la eficiencia organizativa y productiva de estas empresas, para encauzar las decisiones relacionadas con la viabilidad y la competitividad de la inversión que hayan efectuado; y las pone en contacto con los diferentes centros de adiestramiento de mano de obra adecuados a sus requisitos y necesidades.

Es importante también señalar que si uno de los principales problemas de acceso al financiamiento por el lado de la Micro y Pequeña Empresa, es la falta de garantías, el Gobierno Federal a través de la Banca de Desarrollo debe constituirse como aval para permitirles el acceso a recursos financieros a un mayor número de empresas.

Se ha considerado también, que la subcontratación de las industrias grandes con las pequeñas es de suma importancia en un proceso de apertura comercial, pues al vincularse las grandes empresas con las de tamaño reducido les otorgarán apoyos, siendo así como logren desarrollar mejores niveles de especialización generando parte de los productos y servicios, en los que se van adquiriendo ventajas comparativas.

Bibliografía

- Barba, Antonio. Como crear su propia empresa, los primeros pasos en cómo crear su propia empresa. Universidad del Valle de México. México 1992.
- Cosío Villegas Daniel; Meyer Lorenzo (et al) Historia General de México. El Colegio de México. 3a. edición, México 1981.
- Falk, P. y Torre B. (coordinadoras) La adhesión de México al GATT, Colegio de México, México 1989.
- González Graff, Jaime. La micro y pequeña empresa en México; Centro de estudios industriales, CONCAMIN, 4 de julio 1991.
- Mora, Raúl. Cómo mejorar la gestión de las pequeñas y medianas empresas; CIMPACE. 1991.

- Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
- Plan Nacional de Financiamiento 1990-1994
- PRONAFIDE
- Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro , pequeña y mediana 1991-1994. Marzo 1991.
- Ley Federal de Fomento a la Micro Empresa, Nacional Financiera S.N.C. Banca de Desarrollo para la modernización empresarial. México 1992.
- Programa de apoyo integral de Nacional Financiera para la Modernización de la empresa en México.

- **NAFINSA. IX Seminario sobre financiamiento y promoción industrial. Memoria . México , 1986**
- **NAFINSA. Principales fondos de fomento económico . México, D.F. 1986.**
- **NAFIN. Informes de Actividad, México D.F.**
- **NAFINSA. Características económicas de la pequeña y mediana industria en México, 1980.**
- **FOGAIN. Principales Características y Problemas de la industria pequeña y mediana en México.**
- **BANCO DE MEXICO. La Industria Pequeña y Mediana en México.**
- **INEGI-NAFIN. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Principales Características. México, D.F. sept. 1992**
- **IBAFIN. El reto de la globalización para la industria mexicana (colección alternativa para el futuro), Ed. Diana, México 1989.**
- **Serra Puche, Jaime; Lineamientos para una estrategia comercial, en comercio exterior, junio 1990.**
- **De la Madrid Malpica; Los Códigos de conducta en comercio exterior; vol. 38. No. 6, México 1986.**
- **Informe sobre el Tratado de Libre Comercio, en Mercado de Valores; Nacional Financiera No.7 1991.**
- **El Tratado de Libre Comercio entre E.U. y Canadá; Bancomext , 10 de octubre 1987.**
- **Aspectos de apertura comercial; Bancomext, 10 de octubre 1987.**
- **Salinas de Gortari, Carlos. 5 precisas de comercio; en comercio exterior; junio 1990. México.**
- **Informe de actividades; Nacional Financiera , México 1990.**

- **Mercado de Valores; Nafin, México, abril 1987.**
- **Nacional Financiera; perfil de la pequeña y mediana empresa, en presencia de Nacional Financiera; México 1991.**
- **CONCAMIN, primera reunión de calidad total en pequeña y mediana industria, 4 de julio de 1990,**
- **Micro Empresa para emprendedores y empresarios en marcha. Revista de colección, año 11, No. 5 y No. 7 México 1990.**

- **Serra Puche, Jaime. Ventajas comparativas de la región; en el Financiero, México 7 de noviembre 1990.**
- **Diario Oficial de la Federación, 18 de mayo de 1990**

Apéndice

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**A) Edad de los empresarios y las Empresas**

El intervalo de edad de mayor frecuencia para los empresarios de la micro va de 36 a 40 años y los de la mediana y pequeña se ubica entre los 31 y 35 años de edad.

La edad promedio del empresario de la micro empresa es de 41 años en tanto que en la pequeña y mediana es de 39 años de edad.

EDAD DEL EMPRESARIO

INTERVALO DE EDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
15-20	2	0.3	0
21-25	7	5.8	5.3
26-30	11.2	14.5	18
31-35	14.4	17.3	19.5
36-40	18.1	18.8	17.5
41-45	14	13.5	14.1
46-50	11.3	12	7.9
51 y más	24	20	17.7

Cerca del 90% de las empresa medianas tienen 6 ó más años de estar operando. En la pequeña empresa esta proporción se ubica alrededor del 80% y en la micro empresa el 51% presentan este promedio.

EDAD DE LAS EMPRESAS

INTERVALO DE EDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Menos de 1 año	7.1	1.8	0.7
1-3 años	23.8	8.7	3.8
4-5 años	17.5	9.5	4.7
6-10 años	20.8	19.5	18
Más de 10 años	30.8	62.7	72.8

B) Escolaridad

En la micro empresa, el 38.3% de los encuestados tiene un nivel de escolaridad igual o menor a la primaria; en contrapartida, el de la pequeña y mediana empresa es solo el 5.2% y 1.9% respectivamente.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Ninguno	3.70	0.20	0.20
Primaria Incompleta	15.50	1.00	0.50
Primaria	18.10	3.80	1.20
Secundaria Incomp	5.60	1.50	1.20
Secundaria	12.80	5.50	1.80
Est Com Tec Incompleto	2.30	1.60	1.00
Est Com Tec	5.90	6.50	4.10
Bachillerato Incomp	3.00	1.20	2.00
Bachillerato	8.60	7.80	5.10
Profesional Incomp	5.10	8.50	7.90
Profesional	18.30	55.40	83.40
Postgrado	2.30	8.90	11.60

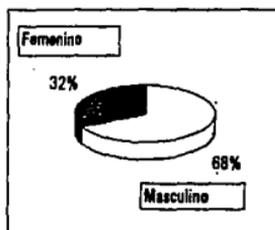
Por el contrario, a medida que el tamaño de la empresa aumenta, el nivel de escolaridad de los empresarios también es mayor.

C) Sexo

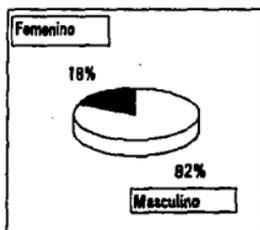
En la mayoría de las empresas, predomina el empresario masculino en una proporción de cuatro a uno, siendo la microempresa en donde más mujeres participan como empresarios (32%)

DISTRIBUCION PORCENTUAL

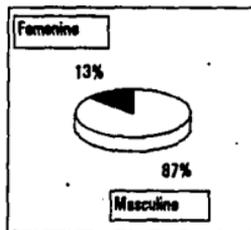
SEXO	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Masculino	67.9	82.1	86.6
Femenino	32.1	17.9	13.4



MICROEMPRESA



PEQUEÑA EMPRESA



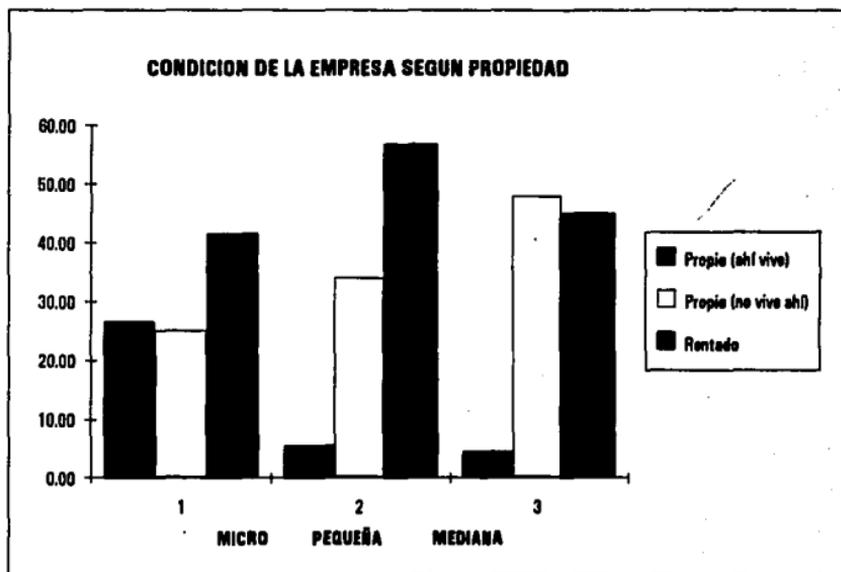
MEDIANA EMPRESA

D) Ubicación de la Empresa

Condición según propiedad:

El 52% de las microempresas se encuentran ubicadas en un local propio; en éstas, la mitad de los empresarios viven en el mismo local donde realizan su actividad. En la pequeña y mediana empresa la situación anterior se presenta con poca frecuencia, ya que sólo el 5 y 4% de las encuestadas respectivamente, viven en el lugar de trabajo. Cabe resaltar que cerca de la mitad de los medianos empresarios son propietarios del local donde se encuentra su empresa.

CONDICION DEL LUGAR DE TRABAJO	TAMANO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Propio (ahí vive)	26.50	5.50	4.4
Propio (no vive ahí)	25.10	34.00	47.9
Rentado	41.50	56.80	44.9
Prestado	6.20	2.90	2.6
Otro	1.00	0.80	1.1



Razón de la Ubicación:

En opinión de la mayoría de los empresarios, las principales razones para la ubicación de la empresa fueron: el acceso a clientes, la disponibilidad de instalaciones y los servicios con los que cuenta el lugar.

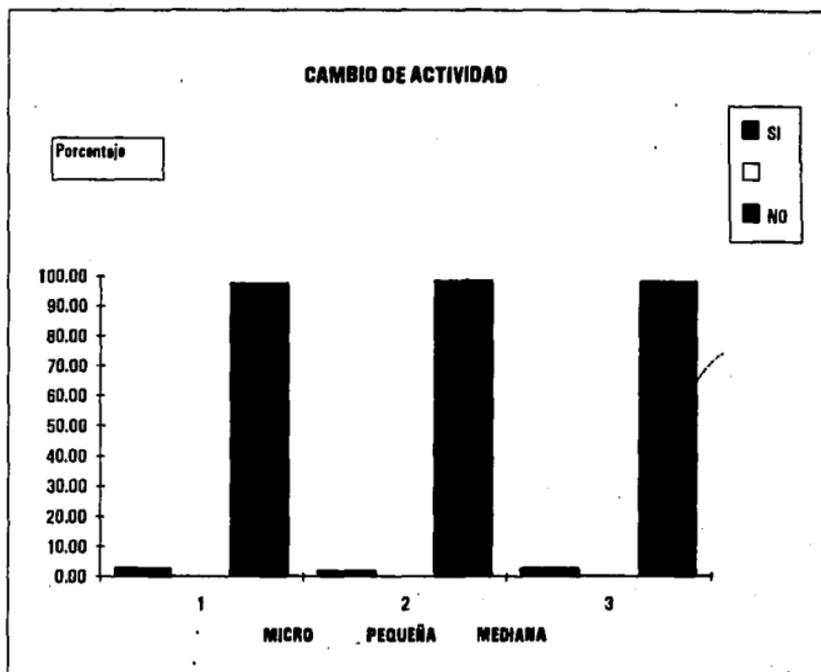
RAZON DE LA UBICACION	TAMANO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Acceso a Clientes.	62.60	53.60	33.40
Por instalaciones	31.70	40.80	47.00
Por los servicios de la Zona	18.00	34.30	37.10
Disponibilidad de la Mano de Obra	2.70	8.20	12.40
Características de la materia prima	8.70	11.10	11.10
No encontró otro	2.20	1.60	0.30
Otros	2.10	2.60	3.90

E) Estabilidad de la Empresa

En general, el porcentaje promedio de las empresas que manifiesta no haber cambiado de sector de actividad en la estructura económica en la que opera representa el 97%,

CAMBIO DE ACTIVIDAD

CAMBIO DE ACTIVIDAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO%	PEQUEÑA%	MEDIANA%
SI	2.80	2.00	2.60
NO	97.20	98.00	97.40



F) Tipo de Organización

En la microempresa predomina el propietario único (62%), y en la pequeña y mediana empresa destaca la proporción de los establecimientos cuya forma de organización son las sociedades con e sin miembros de la familia. Se observa que la mitad de las empresas medianas están organizadas en sociedad sin miembros familiares.

TIPO DE ORGANIZACION

TIPO DE ORGANIZACION	TAMANO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Proprietario único	62.20	15.10	8.20
Sociedad con miembros familiares	22.90	41.20	32.70
Sociedad sin miembros familiares	7.80	38.30	51.40
Asociación civil	1.00	4.50	4.90
Otros	6.10	2.90	2.80

G) Regularización y Registro

El 64% de la industria micro ha manifestado el conocimiento de las leyes y normas que regulan el funcionamiento de su negocio. La proporción se incrementa considerablemente en el caso de la pequeña (81%) y la mediana empresa (94%).

Los empresarios que desconocen las leyes y reglamentos (15% en micros, 1.2% en la pequeña y 0.7% en la mediana) señalan que fundamentalmente se debe a que no tienen acceso a los mismos, no lo consideran necesario o desconocen las ventajas que ello representa.

RAZONES DEL DESCONOCIMIENTO DE LEYES Y REGLAMENTOS

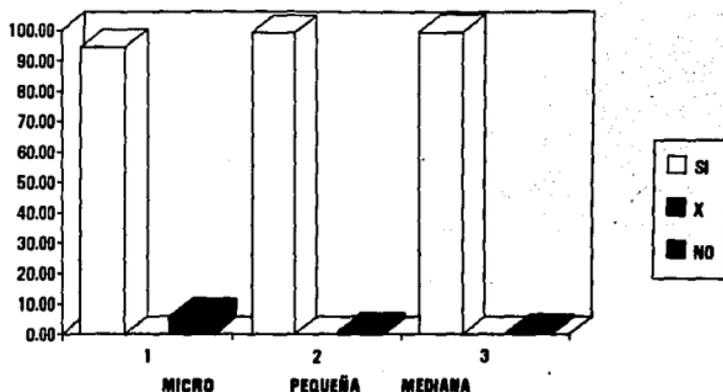
RAZONES DE DESCONOCIMIENTO	TAMANO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
No tiene acceso a estos	57.00	39.10	23.10
No es necesario	23.90	25.40	17.40
No conoce las ventajas	20.00	13.00	12.80
Inicio de Operaciones	1.00	2.90	15.40
Otros	2.80	11.50	12.80

Casi la totalidad de los empresarios (95%) manifiesto haber realizado los trámites necesarios para dar de alta su establecimiento. Uno de cada diez empresarios mencionó haber tenido problemas para realizar los trámites de alta de su negocio. Los principales obstáculos que encontraron en esta operación fueron de tipo fiscal y legal.

TRÁMITES DE ALTA

DIFICULTAD	TAMANO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
SI	94.40	99.10	99.50
NO	5.60	0.90	0.50

OBSTACULOS PARA DAR DE ALTA



H) Membresía Gremial

Solamente el 35% de las micro empresas se encuentra afiliada a una cámara o asociación, lo cual contrasta con lo reportado en la mediana y pequeña empresa donde alrededor del 90% se encuentra agrupada en algún grupo gremial.

De los dirigentes de las microempresas no agrupadas, el 28% considera que sería de utilidad pertenecer a una cámara o asociación.

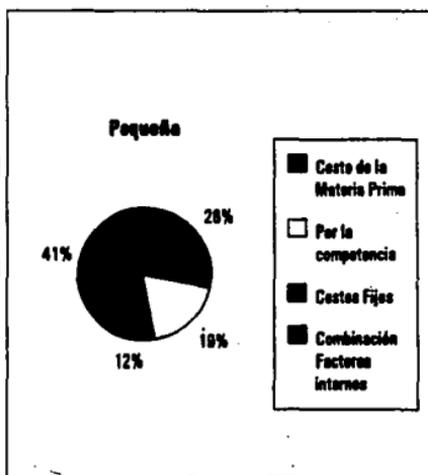
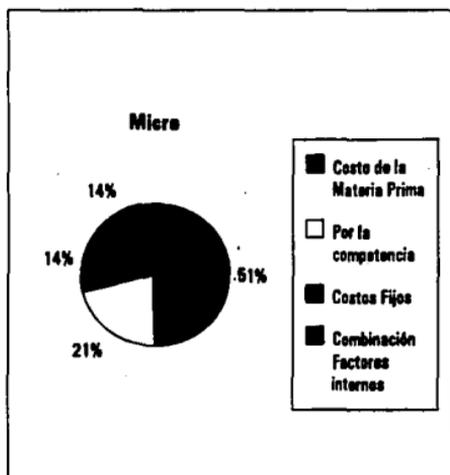
OPERATIVIDAD DE LA EMPRESA

A) Factores considerados para determinar costos y precios de venta

Cerca del 14% de la micro, 41% de la pequeña y 46% de la mediana empresa tienen una clara noción de los criterios técnicos para establecer los precios. Sin embargo se observa que casi el 50% de los microempresarios lo hace de forma parcial considerando fundamentalmente el costo de la materia prima.

CRITERIOS PARA LA FIJACION DE PRECIOS

CONCEPTO	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Costo de la Materia Prima	48.60	28.50	38.50
Por la competencia	20.50	19.30	19.10
Costo de Mano de Obra	17.50	17.30	18.80
Costos Fijos	13.90	11.70	10.10
Gastos Admvs.	4.00	7.60	7.80
Combinación Factores internos	13.80	41.00	45.80
Precios Oficiales	4.90	4.50	5.60



B) Promoción del Producto

Más del 50% no efectúan ningún tipo de propaganda para promover sus productos (presentación directa al público) y los que lo realizan lo hacen mediante métodos tradicionales: periódico, y directorio telefónico, principalmente)

PROMOCION DEL PRODUCTO

FORMA	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Presentación directa	84.10	58.40	56.80
Periódicos	4.00	22.00	20.80
Directorio Telefónico	4.80	23.10	20.00
Folleto	2.70	12.40	17.00
Otros Clientes	13.60	16.90	13.80
Volentes	9.10	12.90	8.30
Radio	3.60	14.50	13.30
Entre distribuidores	2.00	2.30	13.40
Otros	1.00	4.20	4.40

Las razones por las cuales se escogen estos medios son: por el tipo de mercado, por su efectividad o simplemente por ser lo habitual en su negocio. En las Microempresas el precio es un factor determinante en la elección del medio.

ELECCION DEL MEDIO DE PROMOCION

RAZON	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
TIPO DE MERCADO	25.80	37.40	44.80
EFFECTIVIDAD	18.80	42.50	42.20
POR SER LO HABITUAL	41.00	38.10	34.00
POR EL PRECIO	30.70	18.60	11.60
OTRAS	1.90	2.20	2.60

C) MAQUINARIA Y EQUIPO

A medida que va creciendo el tamaño de las empresas, existe mayor conciencia para ampliar o renovar los equipos, e los procesos productivos.

La principal dificultad para ampliar o renovar equipos y procesos productivos, en opinión de los empresarios, es el alto costo de compra o reparación.

DIFICULTAD	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Alto costo de Compra o Reparación	82.50	75.50	69.90
Falta de Capacitación del Personal	3.40	6.60	7.90
Insuficiencia de Oferta Nacional	2.60	2.30	2.30
Descenso de como hacerle	3.40	1.20	2.00
Inseguridad	2.60	2.50	1.50
Problemas de Financiamiento	1.00	2.80	2.00
Otros	4.50	8.90	14.40

El 48% de las micro, el 54% de las pequeñas y el 57% de las medianas empresas manifestaron no tener tiempo ocioso en la maquinaria, equipo e instalaciones; sin embargo, un alto porcentaje de empresarios que declararon presentar tiempo ocioso (de 31 a 48%) no utilizan dicha maquinaria y equipo en forma productiva.

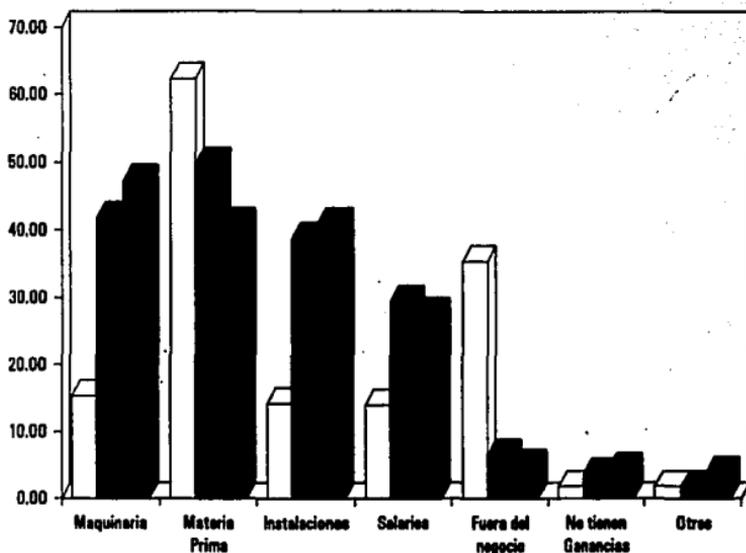
D) INVERSION

Los empresarios de la micro y pequeña empresa manifestaron que invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima (62.3 y 49.7% respectivamente), no así la mediana, cuyo principal rubro de inversión es la maquinaria (47.3%)

RUBROS DE INVERSION

RUBRO DE INVERSION	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Maquinaria	15.30	41.80	47.30
Materia Prima	62.30	49.70	40.80
Instalaciones	14.20	38.70	40.80
Salarios	13.90	29.40	27.50
Fuera del negocio	35.30	6.40	4.90
No tienen Ganancias	1.80	3.60	4.30
Otros	1.80	1.70	3.60

PRINCIPALES RUBROS DE INVERSION



E) MERCADO

Cerca del 72% de las microempresas tienen como cliente principal al consumidor final; en tanto que las pequeñas y medianas destinan su producción y servicio a otra clientela.

PRINCIPALES CLIENTES	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Consumidor Final	72.30	47.50	35.20
Mayoristas	4.60	33.70	30.60
Minoristas	24.40	16.90	11.60
Empresas para la Exportación	0.60	5.30	15.00
Distalistas	5.40	10.80	11.50
Otros	12.40	43.20	48.70

Por lo que se refiere a los factores que determinan la elección de proveedores, destacan el precio y calidad de los productos, así como el servicio y oportunidad en la entrega.

El 81% de las microempresas efectúan sus ventas al contado, a diferencia de la pequeña y mediana que lo hacen principalmente a crédito (71.7 y 78.8% respectivamente).

El plazo medio para la recuperación de los créditos que otorgan, va de 28 días en la micro, a 45 y 48 días en la pequeña y mediana empresa.

F) ADMINISTRACION

Cerca del 88% de las microempresas son administrada por sus propios dueños, en tanto que en las pequeñas alcanza el 57% y en las medianas el 42%. El resto es administrado por profesionales dedicados a esta ram.

En 77% de las microempresas manifestaron llevar registros contables; en la pequeña y mediana el porcentaje es del 98% y del 99.3%

REGISTROS CONTABLES

LLEVAN REGISTROS CONTABLES	TAMANO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
SI	78.00	98.00	99.30
NO	23.40	2.00	0.70

En las microempresas la contabilidad la lleva preferentemente un profesional independiente; a medida que el tamaño aumenta, dicha función se transfiere a un empleado de la empresa. Sobresale que el 21% de los dirigentes de microempresas mencionaron llevar la contabilidad ellos mismos.

CAPACITACION Y ASISTENCIA EMPRESARIAL

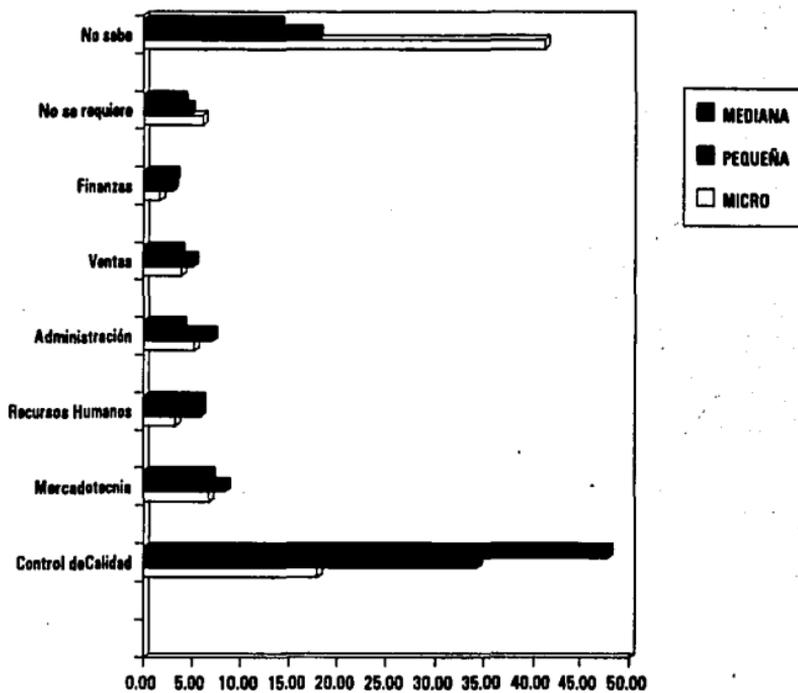
Por lo que carecieron la asistencia técnica, el 18% de los microempresarios manifestaron requerirla; en la pequeña y mediana empresa este porcentaje se incrementó al 60% y 69% respectivamente.

Los empresarios expresaron mayor interés por recibir asistencia técnica en el área de producción y control de calidad. El 41% de los microempresarios desconocen el área en que requieren de orientación técnica.

AREAS DE ASISTENCIA TECNICA

AREAS	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Control de Calidad	17.90	34.30	47.60
Mercadotecnia	6.80	8.40	6.90
Recursos Humanos	3.20	5.90	5.90
Administración	5.20	7.10	3.80
Ventas	3.90	5.10	3.60
Finanzas	1.60	2.90	3.10
No se requiere	6.10	4.70	3.90
No sabe	41.2	17.9	13.9

AREAS DE ASISTENCIA TECNICA

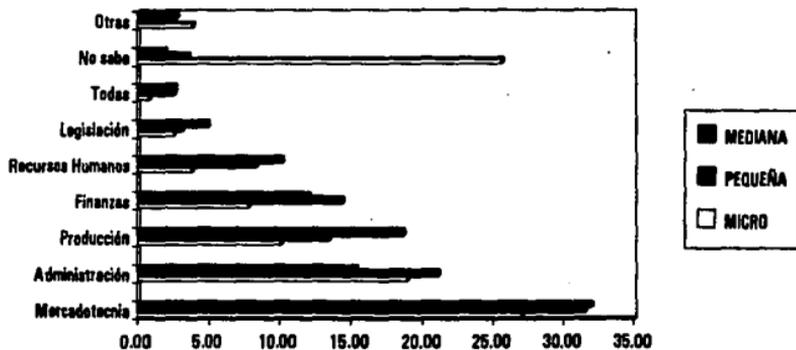


En opinión de los mismos, la capacitación en el Área de Mercadotecnia es el de mayor relevancia, le siguen las de Administración y producción. Es importante mencionar que la cuarta parte de los microempresarios no sabe en que áreas requiere capacitación.

AREAS DE CAPACITACION

AREAS	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Mercadotecnia	27.00	31.50	31.90
Administración	18.90	21.00	15.30
Producción	10.10	13.40	18.60
Finanzas	7.80	14.30	12.00
Recursos Humanos	3.70	8.30	10.20
Legislación	2.40	3.00	4.90
Todas	0.70	2.40	2.60
No sabe	25.60	3.50	1.80
Otras	3.8	2.2	2.7

AREAS DE CAPACITACION



FINANCIAMIENTO

A) SOLICITUD DE CREDITO

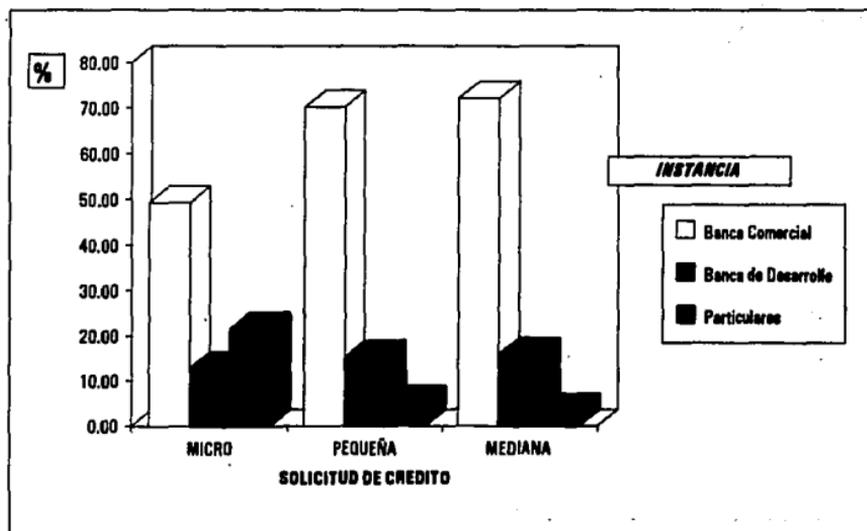
En los últimos meses, alrededor del 50% de las pequeñas y medianas empresas solicitaron crédito, dicha frecuencia se redujo al 23.3% en el caso de las microempresas.

B) INSTANCIAS DE LAS QUE SOLICITA CREDITO.

Las empresas que solicitaron crédito mostraron preferencia hacia la *banca comercial* (Microempresas 50.4%, pequeñas empresas 79.4% y Medianas empresas 80.5%) La *Banca de Desarrollo* ocupó la segunda instancia a la cual recurrieron la pequeña y mediana empresa; asu vez la Microempresa optó por solicitar apoyo a Particulares.

SOLICITUD DE CREDITO

INSTANCIA	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Banca Comercial	49.30	70.30	72.30
Banca de Desarrollo	12.90	15.30	18.00
Particulares	21.50	5.30	3.60
Socios	8.40	2.50	2.40
Gobierno Federal	3.50	3.40	1.50
Caja Popular	2.00	1.20	0.90
Otros	2.90	2.00	3.30

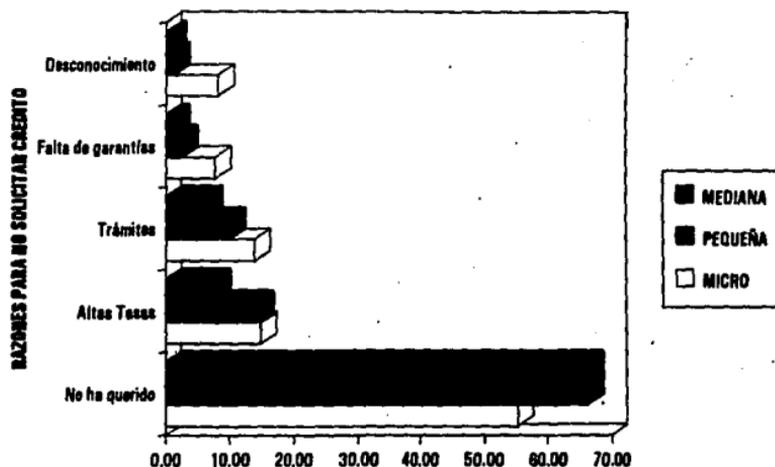


La principal razón de no haber solicitado crédito fue el no desearlo. Otros motivos argumentados recurrentemente fueron:

Las Altas Tasas de Interés
 La Complejidad De los Trámites
 El Temor de no poder Pagar

RAZONES PARA NO SOLICITAR CREDITO

RAZON	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
No ha querido	55.20	68.10	68.10
Altas Tasas	14.70	14.30	7.70
Trámites	13.70	9.80	8.40
No requiere	3.20	5.80	7.70
Temor de no pagar	21.90	5.50	1.90
Falta de garantías	7.70	2.50	1.30
Desconocimiento	8.14	1.30	0.80
Otros	1.30	5.00	8.10



C) OBSTACULOS EN LA TRAMITACION DE CREDITOS

Las empresas que solicitaron crédito manifestaron que los obstáculos más frecuentes fueron:

La complejidad de los trámites, las altas tasas de interés, y las exigencias de garantías. alrededor del 30% del sector de estas empresas mencionó no haber enfrentado obstáculos.

OBSTACULOS EN TRAMITACION DE CREDITOS

RAZON	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Complejidad	28.20	31.40	30.50
Altas tasas de interés	18.40	17.30	25.80
Falta de garantías	21.20	12.40	10.70
Trámites Burocráticos	3.00	3.40	3.00
Otros	4.10	3.50	2.40
Ninguno	30.20	33.90	32.90

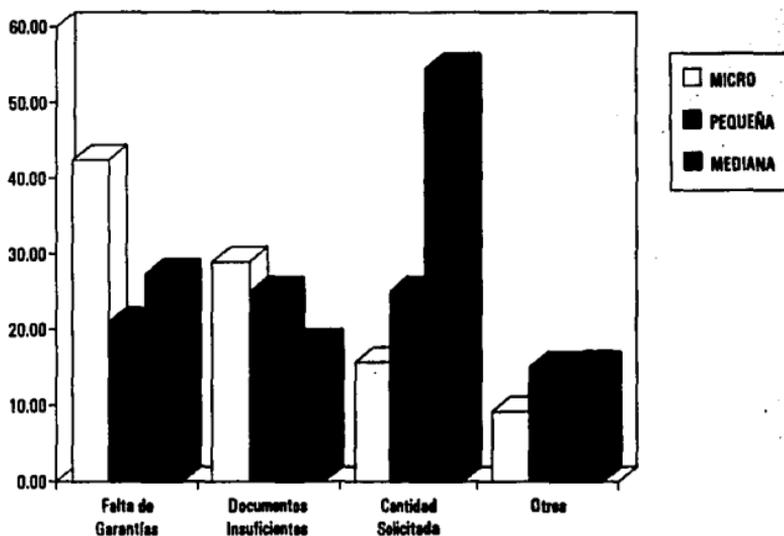
D) RAZON DE NO OBTENCION DEL CREDITO

De las empresas que solicitaron crédito y no lo obtuvieron, la principal razón fue: en la micro, la falta de garantías, en la pequeña la documentación insuficiente y la cantidad solicitada y en la mediana, el monto solicitado.

OBSTACULOS EN LA OBTENCION DEL CREDITO

RAZON	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Falta de Garantías	42.40	21.00	27.30
Documentos Insuficientes	29.00	25.00	18.10
Cantidad Solicitada	15.70	25.00	54.50
Otros	9.20	15.00	15.10

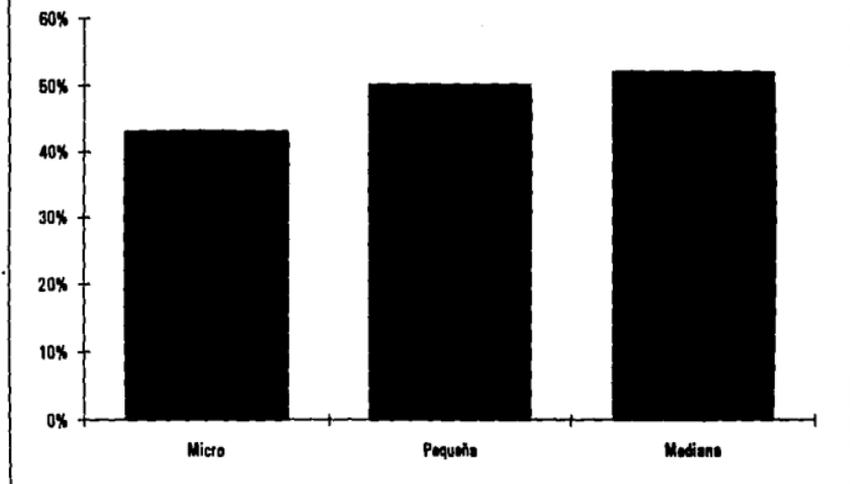
PRINCIPALES OBSTACULOS EN LA OBTENCION DEL CREDITO



E) OBTENCION DEL CREDITO

De las empresas solicitantes de crédito, cerca de la mitad de las pequeñas y medianas lo recibieron (50 y 52% respectivamente), y en la microempresa el 43%.

OTORGAMIENTO DEL CREDITO



F) APLICACIÓN DEL CREDITO

En su mayoría (64 a 69%), las empresas utilizaron el crédito para la compra de materia prima y adquisición de maquinaria y equipo.

UTILIZACIÓN DEL CREDITO

USO DEL CREDITO	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Compra de Materia Prima	69.30	65.50	63.50
Adquisición de Maquinaria y Equipo	19.50	30.00	38.60
Liquidación de cuentas	2.40	6.20	5.90
Remodelación	1.40	3.10	3.10
Compra de Local	3.60	2.20	3.40
Otros	4.80	6.40	10.70

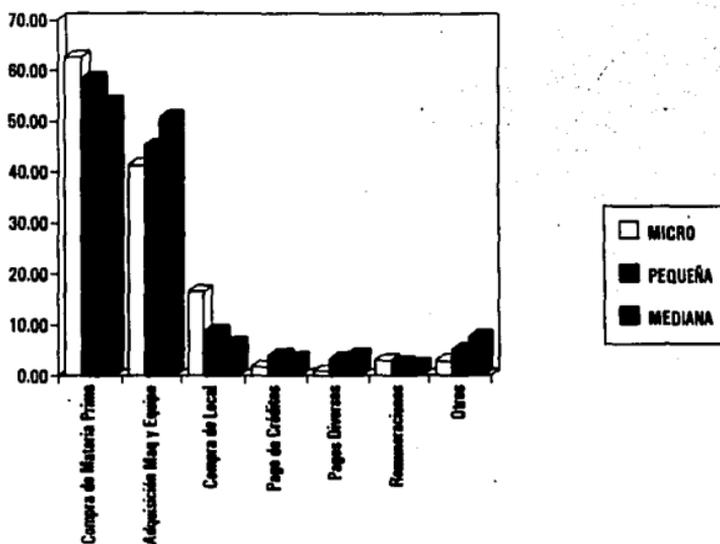
G) NECESIDADES ACTUALES DE FINANCIAMIENTO

El 38% de las microempresas manifestaron tener necesidades de financiamiento; en tanto, las pequeñas y medianas lo requirieron en un 50 y 41% de los casos respectivamente.

En opinión de los empresarios encuestados, el destino del crédito solicitado sería para la compra de materias primas y la adquisición de maquinaria y equipo.

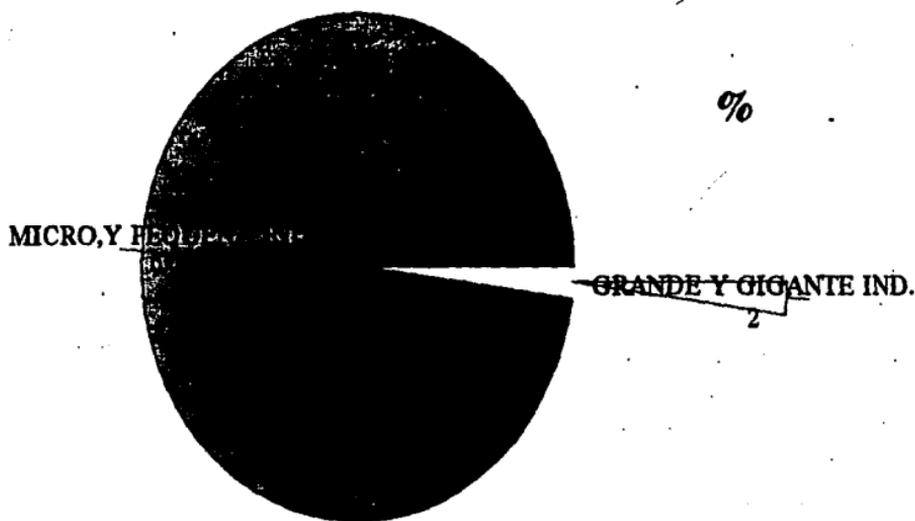
DESTINO DEL CREDITO	TAMAÑO DE LA EMPRESA %		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Compra de Materia Prima	62.60	58.30	53.60
Adquisición Maq y Equipo	41.30	45.20	50.80
Compra de Local	16.50	8.70	6.30
Pago de Créditos	1.80	3.90	3.20
Pagos Diversos	0.90	3.20	4.00
Remuneraciones	3.00	2.40	2.00
Otros	2.90	5.10	7.60

DESTINO DEL CREDITO



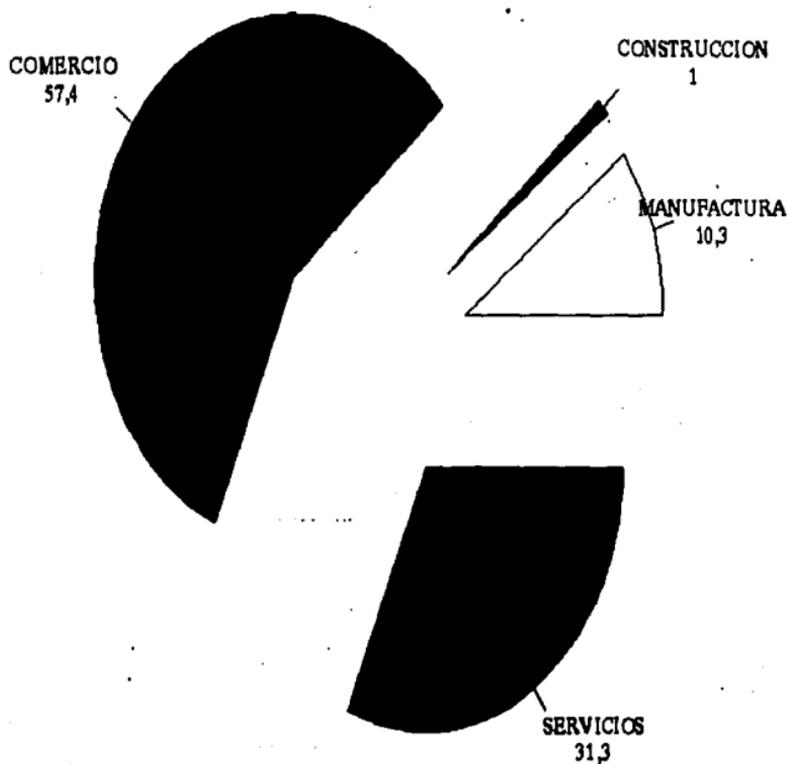
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

UNIVERSO ECONOMICO/PARTICIPACION



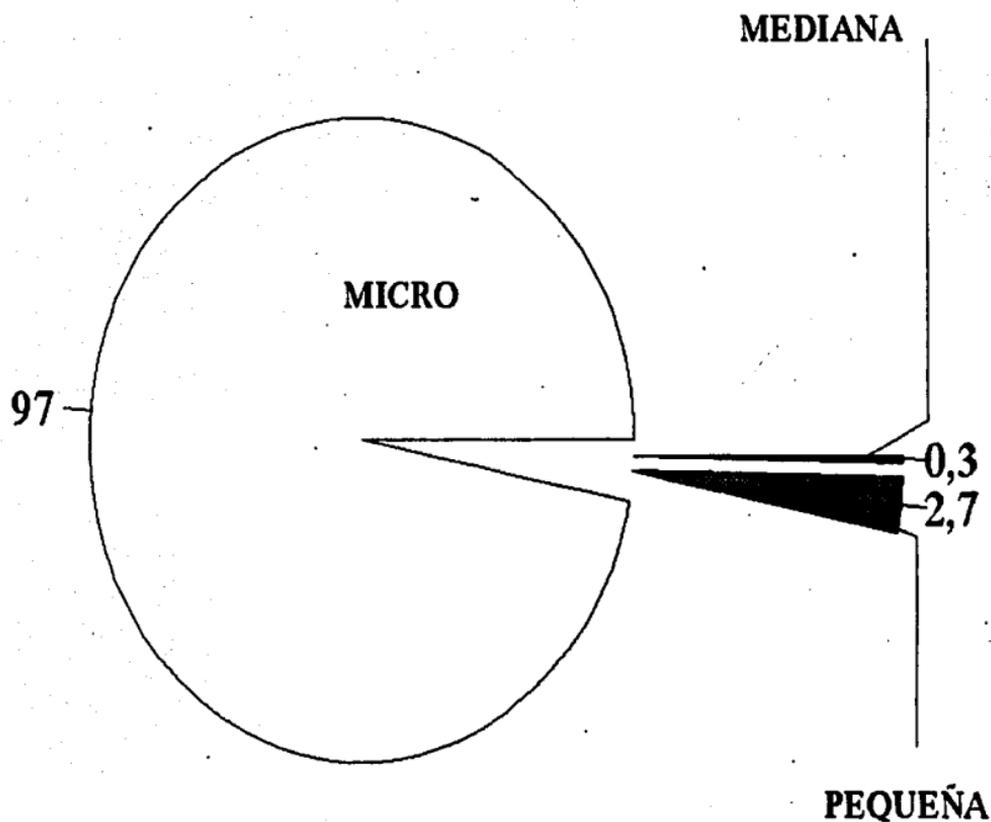
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR SECTOR

MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA



MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA

DISTRIBUCION POR TAMAÑO



DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA MICRO Y PEQUENA INDUSTRIA



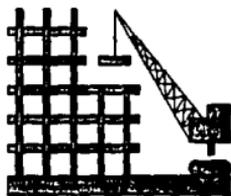
REGION

PORCENTAJE

1	CENTRO	21.4	%
2	NORESTE	11.4	%
3	OCCIDENTE	11.5	%
4	NOROESTE	8.0	%
5	NORTE	5.2	%
6	CENTRO NORTE	8.6	%
7	CENTRO SUR	13.0	%
8	ORIENTE	11.7	%
9	SUR	6.0	%
10	SURESTE	3.2	%

PROMYP

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA



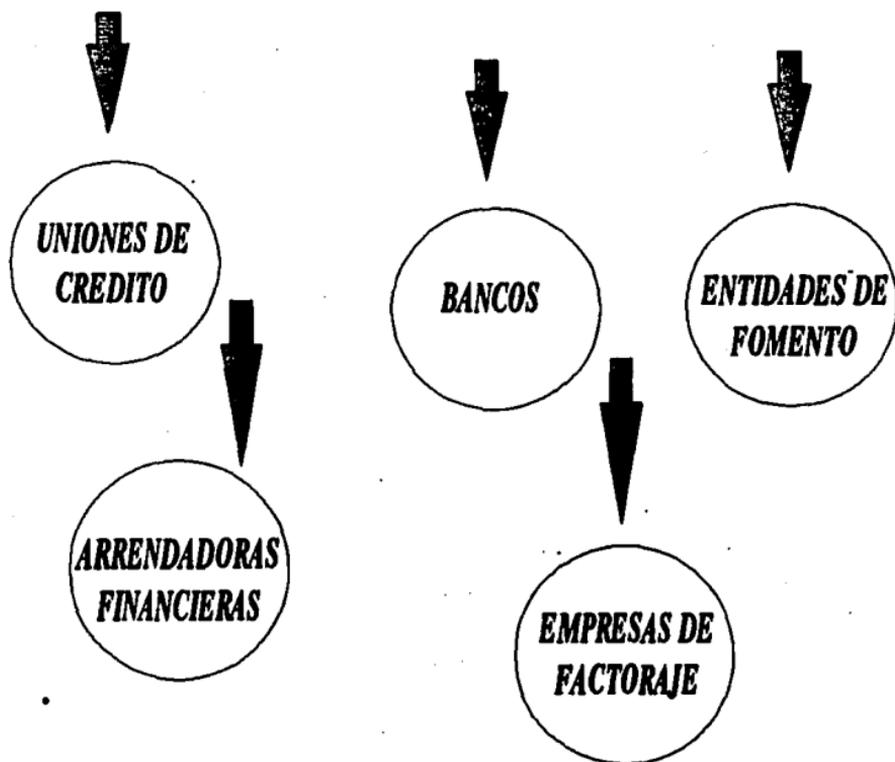
PROMYP

OBJETIVO

Promover y proporcionar financiamiento a la Micro y Pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad, de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país, que pertenecen a estos estratos.

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS



DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES <i>(Último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses)</i>
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15	HASTA 110 VECES EL SALARIO MINIMO D.F. ANUALIZADO N\$ 900,000
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 100	HASTA 1,115 VECES EL SALARIO MINIMO D.F ANUALIZADO N\$ 9,000,000

SUJETOS DE CREDITO

Nacional Financiera apoya con recursos de este Programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituídas como físicas o morales que desempeñen actividades:



INDUSTRIALES



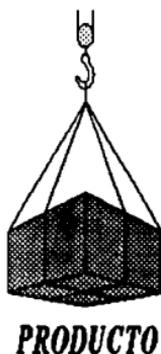
COMERCIALES



DE SERVICIOS

MODALIDADES DE APOYO

I. CAPITAL DE TRABAJO



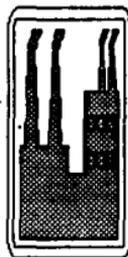
*** Adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización.**

*** Pago de Sueldos y Salarios.**

*** Otros gastos propios del giro.**

II. REFACCIONARIO

Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.



II.

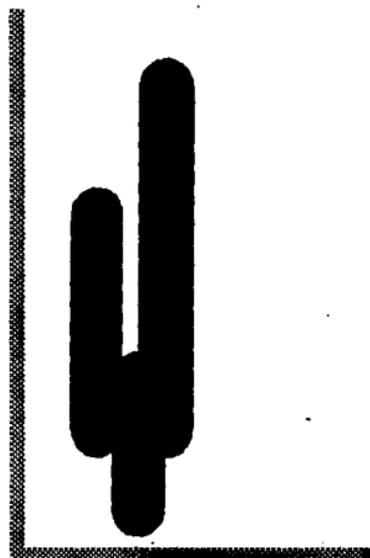
REFACCIONARIO

Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.



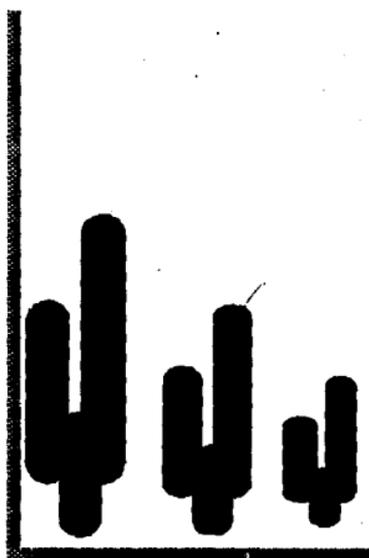
III. CREDITO PARA REESTRUCTURACION DE PASIVOS

NUEVOS PESOS



DEUDA DE PAGO
DEUDA ACTUAL

NUEVOS PESOS



DEUDA DE PAGO
DEUDA REESTRUCTURADA

PROMYP

PLAZOS Y MONTOS MAXIMOS POR TIPO DE CREDITO

TIPO DE CREDITO	PLAZO/GRACIA AÑOS/MESES	MONTO MAXIMO MICRO PEQUEÑA (Miles N\$)
CAPITAL DE TRABAJO	3 / 6	
MAQUINARIA-EQUIPO	10 / 18	
INSTALACIONES FISICAS	12 / 36	
PASIVOS	7 / 18	100 1,000

MONTÓ MAXIMO POR EMPRESA (miles N\$) 700 - 7000

**LOS MONTOS Y PLAZOS SON MAXIMOS. LAS CONDICIONES DEFINITIVAS DEPENDERAN DE LA
CAPACIDAD DE PAGO DE LA EMPRESA.**

PROMYP

PORCENTAJES DE PARTICIPACION EN EL FINANCIAMIENTO

CREDITO	MICRO	PEQUEÑA
CAPITAL DE TRABAJO	NAFIN	NAFIN 85 % (MAX)
MAQUINARIA-EQUIPO		
INSTALACIONES FISICAS	100 %	INTERM FINANCIERO 15 % (MIN)
REESTRUCTURACION DE PASIVOS		

PROMYP

TASA DE INTERES

ESTRATO DE EMPRESA	TASA AL USUARIO FINAL
MICRO	CPP + 6
PEQUEÑA	CPP + 6

**CPP = COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (Publicado mensualmente
por el Banco de México)**