

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
COORDINACIÓN DE ADMINISTRACIÓN

TITULO:
DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA
TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN
IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA
COMERCIAL

Tesis que para obtener el:

Título de Licenciado en Administración

Presentan:

Esquivel Gutiérrez Carla Gabriela	89232802
Ortiz Hernandez Irma	86337253
Pérez Ramirez Margarita	85236020
Rodríguez Zuñiga Violeta	89337999

Director de la tesis: Prof. Raúl Cornejo López

 **Enero, 1995**

INDICE

Contenido	Página.
Introducción	1
Objetivos	8
Objetivos generales	8
Objetivos específicos	8
Hipótesis	9
Capítulo 1	12
1. Apertura comercial	13
1.1 Antecedentes	13
1.2 Razones para una apertura comercial	13
1.3 Perspectivas económicas de México	14
1.4 Efectos de la apertura comercial en México	15
Capítulo 2	20
2. Las negociaciones comerciales de México	21
2.1 El GATT	21
2.2 La OCDE	21
2.3 América latina	22
2.4 México y la Comunidad Europea	23
2.5 México y la Cuenca del Pacífico	23
2.6 El T.L.C	23
Capítulo 3	26
3. Industria textil	27
3.1 Antecedentes históricos	27
3.2 Análisis económico de la industria textil	28
3.3 Sector del vestido y la confección	29
3.3.1 Antecedentes históricos	29
3.4 Situación actual	33
3.5 Perspectivas de la industria del vestido ante el TLC	34
Capítulo 4	35
4. La pequeña empresa	36
4.1 Definición	39
4.2 Características	41
4.3 Problemática de la pequeña empresa	42
Capítulo 5	47
5. Posibles opciones financieras para la pequeña empresa	48
5.1 La bolsa de valores	48
5.1.2 Ventajas de una empresa registrada en bolsa	48
5.1.3 Requisitos para su inscripción	49
5.1.4 Ruta crítica de la inscripción de acciones	49
5.1.5 Solicitud de inscripción	50
5.1.6 Obligaciones	50
5.1.6.1 descripción de la obligaciones	51
5.1.6.2 Clasificación	51
5.1.6.3 Características generales	52
5.1.7 El papel comercial	52
5.1.7.1 Tipos de papel comercial	52
5.1.7.2 Características generales del papel comercial	52
5.1.8 Pagare de mediano plazo	53
5.1.8.1 Tipos de pagares	53

5.1.9 Sociedades de inversión de capitales	53
5.1.10 CEPIS	54
5.2 La banca	54
5.2.1 Requisitos para ser sujetos de crédito	54
5.2.2 Documentación	55
5.2.3 Diferentes tipos de crédito bancario	55
5.2.3.1 Préstamo quirografario	55
5.2.3.2 Préstamo prendario	56
5.2.3.3 Créditos de habilitación o avió	57
5.2.3.4 Apertura de crédito en cuenta corriente	57
5.2.3.5 Créditos refaccionarios	57
5.2.3.6 Crédito hipotecario industrial	58
5.2.3.7 Remesa en camino	58
5.3 Nacional financiera S.N.C.	58
5.3.1 E objetivo de PROMYP	59
5.3.2 Programa de modernización	61
5.3.3 Características del financiamiento	61
5.3.4 Programa de desarrollo tecnológico	62
5.3.4.1 Funciones	62
5.3.5 Programa de infraestructura industrial	62
5.4 Arrendamiento	62
5.4.1 Definición	63
5.4.2 Arrendamiento puro	64
5.5 Factoraje	65
5.5.1 Definición	65
5.5.2 Tipos de factorajes	66
Capítulo 6	67
Investigación de campo	68
Metodología empleada en la investigación de campo	68
Determinación del tamaño de la muestra	69
Cuestionario	70
Análisis de la investigación de campo	79
Conclusión	83
Recomendaciones	91
Bibliografía	92

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

En la última década, la situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera importante; a principios de los ochenta se adoptaron medidas tendientes a estabilizar la economía del país. Esta política que se adoptó llevó a una etapa de apertura en la economía en la que México está dispuesto a ofrecer un mayor acceso a su mercado siempre y cuando sus principales socios comerciales hagan lo mismo; como resultado de esas negociaciones se ha desarrollado una nueva relación de colaboración entre los sectores productivos y el gobierno, para enfrentar la apertura económica.

La apertura económica desempeña un papel fundamental en la estrategia para fomentar, arraigar y consolidar la necesidad de lograr incrementos en la productividad y una mayor competitividad de la empresa mexicana, fomentar las exportaciones y establecer precios apegados a los niveles internacionales. En esta apertura económica se enmarcan las exitosas negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, así como la negociación de acuerdos similares con países de América Latina.

Como consecuencia de estas negociaciones, el empresario mexicano ha desarrollado un nuevo enfoque para hacer negocios, ahora en un país más abierto y en una economía internacional globalizada.

En este proceso de cambio en México es muy importante la participación de las pequeñas empresas, ya que la composición de la planta productiva nacional esta fuertemente representada por la micro y pequeña empresa. Es por ello que para lograr que este tipo de empresa pueda competir con éxito en su mercado e incursionar en sus mercados internacionales, requieren de un apoyo integral que incluya capacitación, asistencia técnica, información y financiamiento; ya que si se desarrollan como unidades productivas se reflejará en un mayor desarrollo de la economía mexicana en su conjunto.

Dentro de las pequeñas empresas que más competencia tienen con la apertura comercial están las ubicadas en el sector textil de la confección, de ahí la importancia de su estudio.

Desde la década de los 80's se dan una serie de grandes cambios internacionales, existía una intensa competencia por capitales que obligo a los países a encontrar instrumentos que fomenten las inversiones nacionales y extranjeras. Empezó una integración de bloques económicos en varias partes del mundo, se demandan nuevos planes y estrategias que promueven el crecimiento económico, esto como respuesta a el medio ambiente cambiante y cada vez más turbulento. Al formarse bloques económicos los países agrupados pueden aprovechar las ventajas competitivas que poseen para ganar mercados.

Este cambio internacional es el fenómeno conocido como Globalización, que busca la internacionalización de las empresas y la desaparición de las fronteras en el intercambio de mercancías, servicios y tecnologías. Este es un fenómeno que se presenta de manera muy desigual para diversos países, ya que hay una disparidad en los niveles de crecimiento y un importante rezago en la estructura industrial y tecnológica entre los países.

Es importante que los participantes económicos definan muy bien su papel y se involucren en la consecución de sus metas para aprovechar los retos y las oportunidades que ofrece ese nuevo orden económico mundial.

Por todo lo anteriormente mencionado, nos podemos dar cuenta de lo necesario que es para México un proceso de apertura comercial, del que se espera el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, el fortalecimiento del mercado interno, el desarrollo tecnológico, competitividad de los productos frente a los extranjeros y fortalecimiento del mercado financiero.

El desarrollo industrial junto con el comercio internacional desempeñan un papel cada vez más importante en la evolución de la economía y la sociedad. Con la apertura comercial de la economía, las empresas mexicanas tendrán una mayor obligación de mantener sus precios, la competencia internacional ejercerá presiones para que los productos mexicanos y sus precios se mantengan en los niveles de la oferta mundial.

Las empresas mexicanas tienen que fortalecerse de alguna manera, para poder enfrentar a la competencia internacional. Este fortalecimiento incluye a las pequeñas empresas, ya que ocupan un lugar importante en la economía nacional.

En México, de un total de 1.3 millones de unidades productivas establecidas, la micro, pequeña y mediana empresa, representa el 98%, además absorbe más del 50% de la mano de obra y aporta el 43% del PIB. En México, este segmento de empresas representa la mayoría.

En varios países, incluyendo a México, las empresas de menor tamaño presentan varias carencias como son:

- Tienen una débil capacidad de negociación en el entorno político y económico.
- No cuentan con información acerca de procesos técnicos y de sus competidores.
- Representan desigualdad de capacidades con respecto a la mediana y gran empresa para aprovechar oportunidades.

Para lograr que la pequeña empresa pueda competir con éxito en su mercado y en los mercados internacionales, requiere de un apoyo integral que incluya capacitación, asistencia técnica, información y establecimiento de mecanismos de asociación y de alanzas estratégicas, además de financiamiento, ya que al desarrollarse unidades productivas se reflejará en un mayor desarrollo de la economía mexicana en su conjunto.

Se debe enfatizar el apoyo a la industria manufacturera porque aunque tan solo representa el 10.7% del 1 millón 300 mil empresas, es el principal generador de empleo y de ingreso en el país. Dentro de la industria manufacturera, la industria Textil ocupa un lugar importante. En el período 1986-1990, ésta industria participó con el 2.5% del PIB y el 12% de la industria manufacturera.

La industria textil se divide en 3 sectores: el de las fibras sintéticas y artificiales, el textil y el de la confección. Esta industria se enfrenta a algunos problemas externos como lo son: la recesión

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

de Estados Unidos de Norte America, ya que es un mercado importante para México, y otro problema es el surgimiento de nuevos competidores particularmente en Asia.

El gobierno mexicano basa su estrategia interna de promoción de la competitividad, por un lado, en la estabilidad de las principales variables de la economía y, por el otro, en la promoción de la eficiencia de las empresas, a través de los lineamientos generales contenidos en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994.

Además de los mecanismos generales para promover la competitividad, el gobierno mexicano, en estrecha comunicación y coordinación con los empresarios, ha diseñado El Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil de la confección y del vestido.

La industria textil de la confección y del vestido es uno de los sectores industriales con mayor tradición y dinamismo en la historia económica de México. Actualmente, esta industria produce más del 10% del PIB manufacturero del país y genera al rededor 850,000 empleos. Además, diversos estudios de prospectiva económica señalan que, ante los nuevos espacios comerciales que se abren con la negociación internacional, en especial con el tratado de libre comercio en América del Norte, uno de los sectores con mayor potencial será el de la industria textil.

La industria textil de la confección y del vestido se enfrentó también a otro problema muy importante, que es el de las barreras proteccionistas, que impiden el libre acceso de mercancías, dificultan también la importación de materia prima y la exportación del producto terminado. Estas barrera proteccionistas son los llamados Aranceles.

Como problema objetivo nos planteamos con que recursos cuenta la pequeña empresa textil del vestido dentro del sector de la confección para afrontar la Apertura Comercial.

La empresa textil de la confección y del vestido es uno de los sectores que menos cuenta con recursos tecnológicos, pero que ha seguido optimizando sus procesos productivos con el fin de mejorar la productividad y favorecer una mayor competitividad en precio y calidad.

En el marco económico la industria textil de la confección y del vestido su participación ha ido disminuyendo de 6.3% en 1980 a 5.4% en 1989. A partir de 1989 la industria mostró un déficit que se explica por el dinamismo de las importaciones.

Las exportaciones se concentran en fibras 44% y textiles 45% mientras que la confección juega un papel secundario con el 10%. En las importaciones existe una importante concentración en los productos de la confección 38% y el resto son fibras y textiles.

En México existe la necesidad de desarrollar una industria textil de la confección y del vestido eficiente, suficiente y competitiva en cuanto a calidad y precio, para lo cual se requiere de una articulación de la cadena productiva y de conducción del desarrollo por el empresario textil y de

la confección, esto fomentando el desarrollo tecnológico de procesos, productos y adaptando nuevas tecnologías.

En la actualidad el sector textil de la confección y del vestido se enfrenta a la falta de integración vertical en la mayor parte de sus plantas, las tasas y los plazos de financiamiento elevan los costos de producción y restan competitividad internacional, falta de modernización de la planta productiva que frena la productividad, los problemas estructurales dentro del marco fiscal y jurídico y la excesiva regulación de los servicios aduanales que dificultan la colocación de los productos textiles en el exterior.

Se debe poner mucho énfasis en lograr un desarrollo en el sector de la confección ya que éste es potencialmente la punta de lanza para toda la industria. Al mismo tiempo se tiene que mejorar la calidad de los productos de algodón, polyester y nylon, fortalecer el segmento de acabados y abrir nuevos y mejores canales de comercialización.

Bajo vinculación entre las instituciones educativas y centros de capacitación y la industria textil de la confección y del vestido a nivel nacional.

Insuficiente aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los convenios de asesoría y asistencia técnica internacional que México ha firmado con otros países, debido, principalmente, al desconocimiento de los mecanismos para solicitar estos servicios.

Escaso conocimiento de la industria sobre programas financieros para la modernización tecnológica que ofrece la banca de desarrollo en México.

Poca difusión de la información internacional y nacional sobre tecnologías patentadas que son de dominio público y que pueden promover la modernización del sector a un bajo costo.

Piratería de marcas que inhibe la inversión en desarrollo tecnológico y diseño en el sector textil.

Nacional Financiera en su papel de banca de fomento, ofrece a las empresas nacionales atractivos esquemas de financiamiento de acuerdo con las necesidades específicas que demanda cada sector.

Es por eso que, consciente de su responsabilidad, ofrece como uno de sus instrumentos, el apoyo a todas aquellas empresas interesadas en desarrollar una plataforma tecnológica de alta competitividad que involucra la mejora de productos y proceso, la adopción de técnicas y métodos que incrementen su productividad y por consiguiente que logren alcanzar la calidad en la organización.

En la industria textil de la confección y del vestido, este factor es clave en sus ámbitos de actuación, tanto en el mercado nacional como en el extranjero. Desde 1989 el Programa de Desarrollo Tecnológico de Nafin ha aumentado su apoyo a la industria textil canalizando recursos a varias empresas que han mejorado su posición competitiva.

La actualización en los aspectos de moda y diseño es fundamental para que los empresarios del vestido puedan competir adecuadamente en un mercado con constantes cambios en las características de la demanda.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

El Centro de Moda y Diseño de México se creó a partir de la necesidad de establecer servicios y apoyo para la industria del vestido, integrada en su mayoría por micro y pequeñas empresas. En él participan instituciones financieras fabricantes de fibras, de textiles y de prendas de vestir.

El centro fue ideado como un organismo de servicios en diseño, graduación, trazo, patronaje y corte de prendas de vestir. Cuenta con equipos modernos a través de sistemas CAD-CAM, lo que reduce tiempos muertos y costos de producción al hacer más eficientes los procesos entre el diseño y el corte de las prendas. Sin embargo en la actualidad opera como un centro de corte.

La falta de oportunidad de obtención de recursos, aunada a una insuficiente labor de promoción, ocasionó que este no pudiera operar en óptimas condiciones financieras. La fuerte carga de gastos financieros generada por los altos pasivos del centro, hacen aun más difícil la operación y administración del mismo.

Actualmente centro de moda y diseño se encuentra en un proceso de reestructuración operativa y financiera. Conjuntamente con Nafin se está llevando a cabo la regeneración de pasivos y se estudia una posible aportación adicional mediante capital de riesgo.

El sector textil debe mejorar su eficiencia, concentrarse en las actividades y productos en donde presenta ventajas comparativas, invertir en capital físico y humano y vincularse a los mercados externos.

Lo anterior enfrenta una problemática muy diversa, que puede precisar vinculaciones con otros inversionistas o empresarios:

Algunos subsectores de la industria textil de la confección y del vestido mexicana afronta problemas de envejecimiento del equipo y atraso tecnológico.

En áreas como el estampado y mercerizado de algodón, se registran necesidades de ampliar la capacidad instalada.

Se requiere invertir para aumentar el control de calidad en todo los procesos de producción.

En la maquinaria de género de punto, se requiere introducir equipos electrónicos para el diseño del tejido, con aditamentos de EPD("electronic pattern desig") y, cuando sea posible, instalar controles de EPD en la maquinaria existente.

La industria de la confección, la más grande en términos del PIB del sector, se ha estancado en su productividad por lo que requiere mejoras en la organización de la producción.

Son necesarias inversiones en intangibles, como medidas para mejorar la calidad, el diseño y la moda de sus productos, así como el acceso a mercados internacionales.

Debido a los albores del siglo XXI, la mayor parte de la planta productiva nacional se caracteriza por la concentración del ingreso, el rezago competitivo de la industria y la polarización del crecimiento en casi todas las ramas productivas.

En la actualidad México, se encuentra con un retraso en el crecimiento económico y excesiva concentración del capital.

Los desequilibrios son evidentes en déficit de la balanza comercial, en los elevados márgenes de intermediación financiera y en la concentración de la actividad económica nacional.

Para elevar el bienestar social filtrando los beneficios de las reformas económicas de la mayor parte de la población, se debe implantar un programa integral de apoyo a la empresa.

La política industrial en este sexenio privilegió el desarrollo oligopólico de grandes y medianas empresas, al tiempo que deterioró la situación de la micro y de la pequeña empresa.

El desfase entre la apertura y la política económica degeneró en un grave trauma que se expresa en el desempleo y en la debilidad del mercado interno.

Muchos sectores productivos corren el riesgo de perder viabilidad y ser sustituidos por los del exterior, las condiciones macroeconómicas de México, tienen que ser equivalentes a las de sus socios comerciales.

Es preciso avanzar hacia una política de industrialización nítida y concertada.

La actividad económica de México se lleva a cabo, en gran medida, en la operación de la micro, pequeña y medianas empresas, de gran importancia en la actividad productiva y un elemento indispensable para el crecimiento económico.

México cuenta con un heterogéneo sector productivo.

La gran mayoría de las empresas corresponde a la categoría de micro y pequeña.

Existe disposición entre los empresarios para la modernización, pero se requiere de un esfuerzo importante para transformar lo tradicional en lo moderno.

La disponibilidad y uso de recursos crediticios no es el único factor para la solución del problema del atraso y la ineficiencia productiva.

La modernización requiere del establecimiento de esquemas que masifiquen y faciliten el acceso a la capacitación, la información, la asistencia técnica y a la tecnología, así como a la asociación empresarial y a las economías de escala que brinden competitividad.

México, está íntimamente relacionado con la adopción de una actitud empresarial diferente, innovadora, audaz, con visión y agresiva.

Es indispensable establecer esquemas de acciones que fomenten en la micro, pequeña y mediana empresa una mejoramiento continuo en la operación de esos negocios, comprometiendo a todos los factores que se involucran en la actividad productiva.

Las oportunidades que ahora ofrece el nuevo entorno económico del país sólo podrán aprovecharse con eficacia por aquellas unidades económicas que se transformen con oportunidad.

El apoyo que brindan los gobiernos a ciertos sectores industriales asume generalmente la forma de incentivos fiscales y financieros, restricciones selectivas a las importaciones asistencia técnica y, en general todo el apoyo logístico necesario para promover el desarrollo industrial y fomentar las exportaciones nacionales.

La teoría de las ventajas comparativas propone un libre comercio internacional y sostiene que todos los países participantes se benefician de este tipo de transacciones. Pero se demuestra que el libre comercio no existe en realidad y que, por el contrario, el comercio internacional es controlado por los agentes económicos más poderosos.

La teoría del poder de negociación parte de la necesidad de negociar los beneficios derivados del intercambio comercial y considera imperativo establecer políticas de comercio internacional que sean congruentes con las políticas de promoción industrial y con el grado de desarrollo económico del país.

La programación industrial y el comercio internacional están estrechamente relacionados entre sí. Las estrategias de comercialización y de promoción industrial deben enfocarse desde el punto de vista de una estrategia congruente que parta de las condiciones particulares de la producción.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

La estrategia de sustitución de importaciones sirvió para disminuir la elasticidad ingreso de las importaciones después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, al crecer el sector industrial las importaciones tendieron a crecer en mayor proporción.

De los beneficios que está reportando a México su programa de apertura comercial destacan el cambio estructural del sector externo, el impulso dado al cambio tecnológico, el combate a la inflación y a la modernización industrial. Es imprescindible que México siga formando parte del Convenio General. Para aprovechar todas las ventajas que ofrece este Acuerdo, es preciso que se tenga una visión clara de los objetivos sectoriales que se pueden alcanzar en términos de generación de divisas, de apoyo a la modernización de la planta productiva y de crecimiento industrial.

El fomento del desarrollo tecnológico es una actividad para lograr los niveles de competitividad a los que aspira México, por lo que es muy importante que los programas sectoriales incluyan lineamientos claros y precisos respecto a la promoción del desarrollo tecnológico.

En la primera parte de esta investigación se expone el problema general, en el que se contempla cual es la situación de México a nivel mundial frente a la globalización, que busca la internacionalización de las empresas y la desaparición de las fronteras en el intercambio de mercancías, servicios y tecnologías. Este fenómeno se presenta de manera muy desigual para diversos países, ya que hay una disparidad en los niveles de crecimiento y un importante rezago en la estructura industrial y tecnológica entre los países. En este marco se encuentra inmerso el problema objetivo, que es descubrir con que recursos cuenta la pequeña empresa textil de la confección, para afrontar la apertura comercial. También en esta primera parte son descritos los objetivos específicos con sus correspondientes hipótesis alternativas y nulas.

En la segunda parte se describe de manera profunda la situación del país y sus empresas ante la situación económica, refiriéndose principalmente a las pequeñas, planteando su problemática actual. Todo esto enfocado a las empresas de la industria textil, dentro del sector de la confección.

Por último se describe la manera en que se desarrolló la investigación de campo, los resultados que se obtuvieron y las conclusiones a las que se llegaron.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES.

Identificar al interior de la pequeña industria textil en el ramo de la confección, los recursos actuales, así como aquellos otros internos y externos de los cuales puede hacer uso para enfrentar la apertura comercial.

Analizar y descubrir la eficiencia y efectividad de los apoyos financieros de la banca de desarrollo y en general todas aquellas acciones que el gobierno federal, la iniciativa privada, asociaciones y cámaras industriales realizan para fomentar el desarrollo de la pequeña industria textil en el ramo de la confección en general y en la pequeña industria de la confección de la Delegación Iztapalapa del Distrito Federal.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- ◆ Conocer la situación competitiva de las pequeñas empresas de la industria textil de la Delegación Iztapalapa del Distrito Federal ante la apertura de México al mercado exterior y la reciente implantación del T.L.C.
- ◆ Conocer los problemas de capacitación, financiamiento, competencia, competitividad y tecnología que enfrenta la pequeña empresa textil de la Delegación Iztapalapa en el desarrollo diario de su trabajo.
- ◆ Saber si la pequeña empresa cuenta con programas de capacitación y como se reflejan estos en la producción, productividad, calidad y competitividad.
- ◆ Saber si la pequeña industria textil de la confección y del vestido tiene conocimiento de la competencia a la que se está enfrentando.
- ◆ Conocer si la pequeña empresa textil de la confección y del vestido ha adquirido o cambiado su estructura tecnológica.
- ◆ Identificar las posibles fuentes de financiamiento que deben ser útiles a la pequeña empresa textil de la confección y del vestido y el proceso que se debe llevar a cabo para la obtención de éstos apoyos.

HIPÓTESIS

HIPÓTESIS

Hipótesis Alterna

El pequeño empresario de la industria textil de la confección se interesa por los retos y oportunidades que ofrece la apertura comercial está en posibilidades de adaptarse a las nuevas normas del mercado.

Hipótesis Nula

El pequeño empresario de la industria textil de la confección no se interesa por los retos y oportunidades que ofrece la apertura comercial ,no está en posibilidades de adaptarse a las nuevas normas del mercado.

Hipótesis Alterna

El pequeño empresario de la industria textil de la confección tiene un nuevo enfoque de mercado interno donde se desenvuelve ,ya que entiende la diferencia entre un mercado cerrado a un mercado abierto hacia el exterior.

Hipótesis Nula

El pequeño empresario de la industria textil de la confección no tiene un nuevo enfoque de mercado interno donde se desenvuelve, ya que no entiende la diferencia entre un mercado cerrado a un mercado abierto hacia el exterior.

Hipótesis Alterna

La pequeña empresa cuenta con programas de capacitación para poder enfrentar el nuevo orden económico.

Hipótesis Nula.

La pequeña empresa no cuenta programas de capacitación para poder enfrentar el nuevo orden económico.

Hipótesis Alterna.

La pequeña empresa conoce las necesidades de su mercado por lo que tiene ventajas competitivas con respecto a sus competidores extranjeros.

Hipótesis Nula

La pequeña empresa no conoce las necesidades de su mercado por lo que no tiene ventajas competitivas con respecto a sus competidores extranjeros.

Hipótesis Alterna.

Al mejorar paulatinamente su tecnología, la pequeña empresa está en posibilidades de ser competitiva y desarrollar ventajas sobre sus competidores extranjeros.

Hipótesis Nula.

Al no mejorar paulatinamente su tecnología, la pequeña empresa no esta en posibilidades de ser competitiva y desarrollar ventajas sobre sus competidores extranjeros..

Hipótesis Alterna.

Los pequeños empresarios de la rama textil de la confección y del vestido, conocen los apoyos que les brinda la banca de desarrollo y además los usa efectivamente para enfrentar la competencia interna y externa .

Hipótesis Nula.

Los pequeños empresarios textiles de la confección y del vestido, no conocen los apoyos que les brinda la banca de desarrollo, por lo tanto no hacen uso de esos apoyos para enfrentar la competencia interna y externa.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN TLAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

BIBLIOGRAFÍA.

- 1.- Angeles, Luis, et al. "México: Perspectivas de una economía abierta". México, Colegio Nacional de Economistas, 1993. PP 449.
- 2.- Aspe Armella Pedro. "El Camino Mexicano de la Transformación Económica". México, 2a. Edición. Fondo de Cultura Económica, 1993. PP 215.
- 3.- Blasco Mendoza Hermino. "Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo". México, Fondo de Cultura Económica, 1994. PP 281.
- 4.- Espinoso Villarreal Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa". México, Fondo de Cultura Económica, 1993. PP 152.
- 5.- Olea Franco Pedro, et al. "Manual de Técnicas de Investigación Documental". México, 13a. Edición. EAFINGE, 1984, PP 232.
- 6.- Pardinas Felipe. "Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales". México, 18a. Edición. siglo XXI, 1984. PP 248.
- 7.- Pérez Aceves Luis A. "El Fomento a la Competitividad Industrial Mexicana" México NAFIN, 1988. PP 135.
- 8.- El Mercado de Valores. Nacional Financiera, quincenal. México, D.F. 1992.
- 9.- El economista: Análisis, opinión, asesoría, Jorge Gómez Cañibe, Presidente del Consejo de Administración, Diario. México, D.F. 1994.
- 10.- El Financiero, Rogelio Cárdenas, Director General, Diario. México, D.F. 1994.

CAPITULO 1

LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

I. APERTURA COMERCIAL

I.1. Antecedentes.

Los antecedentes de la apertura comercial en México los encontramos en la década de los 80's básicamente entre 1983; 1985 donde la política económica del gobierno mexicano pone en practica de manera gradual una reducción arancelaria a las importaciones y consecuentemente pide el mismo trato con relación a las exportaciones mexicanas en el extranjero esta nueva actitud unilateral de apertura de la Política económica mexicana se da a raíz básicamente de las siguientes causas:

A) Desde los gobiernos posrevolucionarios el estado trata de impulsara la economía interna, cerrando la frontera a las importaciones y/o poniendo altos aranceles a estos productos para motivar al mercado interno de producir estos productos con el propósito de desarrollar a la industria interna sin la competencia de productos del exterior y motivando a los industriales con transferencias que provenían básicamente del sector agropecuario, de esta manera en un principio se desarrollo notablemente la industria mexicana pero trajo como consecuencia una baja en la calidad de los productos ofrecidos por los industriales mexicanos, precios de productos mas caros que en el extranjero y de menor calidad ya que los industriales no tenían la competencia extranjera ponían las condiciones que mejor les convenían para una rápida recuperación de la inversión, así como facilidades y condiciones preferenciales en productos de empresas paraestatales que estos industriales consumían, este período fue conocido como el desarrollo estabilizador (1958-1971); las consecuencias de esta tendencia económica se resumen en lo siguiente, migracion del campo a las ciudades por el fuerte impulso de la industrialización, desempleo por la saturación de los centros urbanos, abandono del campo y caída paulatina de la agricultura, en lo que se refiere a la industrialización el crecimiento se estancó debido a la falta de innovación tecnológica e infraestructura industrial bases del desarrollo económico.

B) Después del modelo de desarrollo estabilizador se implemento un nuevo modelo de desarrollo denominado Desarrollo compartido en donde se trato de que la industria siguiera creciendo y que se generaran más empleos mediante el aumento del gasto publico, de esta manera se incrementaron las transferencias hacia el sector industrial del país mediante el endeudamiento paulatino del exterior duplicando en ese período nuestra deuda externa, lo que se logró fue el aumento de las deficiencias del viejo modelo económico ya que no se había reemplazado, simplemente se trataba de revitalizar un modelo económico que no favorecia el crecimiento a largo plazo y solo aumentaba la dependencia económica del exterior, las exportaciones bajaron estrepitosamente y solo se dependió de un producto para seguir sustentando el modelo de desarrollo: el petróleo, este producto nos volvió monoexportadores y dependientes de nuestro crecimiento de la valuación del petróleo en el extranjero, la caída de los precios del petróleo al final de la década de los ochenta dieron un fuerte golpe a la economía mexicana y se propicio la apertura del mercado orientado hacia el exterior.

I.2 Razones para una apertura comercial.

A) La creciente incapacidad del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, seguido durante tres décadas, para generar un desarrollo estable y empleos suficientes.

B) Los efectos positivos sobre la economía de la primera etapa de apertura comercial, que comenzó en 1983.

C) La congruencia y complementariedad entre los cambios estructurales, incluso las medidas de desregularización adoptadas por la actual administración y la política comercial adoptada en la primera etapa de la apertura comercial.

D) La globalización de la economía mundial a través de la formación de bloques económicos y la oportunidad de utilizar las negociaciones comerciales para abrir nuestros mercados de exportaciones más importantes

E) Una intensa competencia por capitales que obliga a los países a encontrar instrumentos que fomenten las inversiones nacionales y extranjeras.

En este punto cabe destacar lo que a nuestro juicio entendemos como globalización y apertura comercial.

Globalización: Es la formación de un gran mercado que abarca a todas las naciones con tendencia y dependencia del intercambio, es decir a la exportación y a la importación de bienes y servicios, así como la influencia que ejerce la tecnología, las comunicaciones, la oferta y la demanda y el mercado de trabajo en la economía de cualquier país de que se trate, independientemente del sistema político por el cual se rija.

Apertura Comercial: Es la desgravación paulatina de aranceles y trabas a las importaciones con el consecuente trato recíproco de los demás socios comerciales con los que se comercie y con el conocimiento de las ventajas que este sistema trae.

1.3 Perspectivas económicas de México.

Lo que México espera de la apertura comercial es principalmente mejorar la calidad de vida de sus habitantes, fortalecimiento del mercado interno mediante la generación de empleos, el desarrollo tecnológico, creación de infraestructura industrial, competitividad de los productos frente a los extranjeros, fortalecimiento del mercado financiero y clima económico-político-social estable para la captación de inversiones internas y externas.

De este modo el país entra en el proceso de globalización y para ello el Estado y el poder legislativo por medio de la ley tratan de regular las nuevas condiciones del mercado mediante leyes que equilibren y regulen el nuevo orden económico ya que nuestra economía descansa cada vez más en los mercados, lo que lleva a mejorar la asignación de recursos, la producción la oferta y la demanda, de esta manera se pretende que exista un mecanismo jurídico que regule las imperfecciones que la oferta y la demanda generan además de otros factores para que los participantes se encuentren con igualdad de oportunidades, la liberalización económica no es suficiente para corregir dichas fallas, esto se debe entre otras razones, a que los empresarios, profesionistas u otros agentes económicos pueden coludirse para obtener ganancias anticompetitivas o llevar a cabo prácticas para desplazar indevidamente del mercado a

competidores existentes o evitar que surgan nuevos. Por estas razones, la competencia no necesita solamente de una política que la establezca, sino también de una política que la fomente y defienda.

La experiencia muestra que los mercados protegidos rara vez alcanzan los objetivos que dieron origen a la protección y que los beneficios que proveen a la sociedad son aparentes o de corto plazo. Los beneficios de la competencia, en cambio, son claramente identificables y pueden ser resumidos por el hecho de que cuando el cliente tiene opciones, los proveedores no tendrán otra alternativa que tratarlo mejor, reducir sus precios y mejorar la calidad de los productos. México desde 1934, contaba con una ley de monopolios es también en ese mismo año cuando se publicó la Ley reglamentaria de Artículo 28 constitucional en materia de monopolios que solo respondían a los lineamientos del modelo de sustitución de exportaciones, al darse la economía abierta surge la necesidad de establecer una política económica que respondiera a las necesidades de la competencia moderna. El resultado fue la publicación de la nueva Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), que entro en vigor a fines de junio de 1993.

En primer lugar, el objetivo de la ley es proteger la competencia económica y no a competidores individuales. La diferencia es importante ya que una política centrada en la protección del proceso competitivo será promotora de la eficiencia mientras que si el objetivo fuera proteger a los competidores, se podría estar atentando contra la misma. Para cumplir este objetivo, la ley no establece otras excepciones que las expresamente indicadas por la Constitución. Así, no permite los carteles de depresión, sanitarios y otros que se han propuesto en el pasado pues la experiencia muestra claramente que la protección no es el mejor instrumento para resolver los problemas de desempleos, sanitarios o ambientales. A su vez, se aplica a todos los agentes económicos, incluyendo empresas públicas o privadas, comercios, fideicomisos, profesionistas y otras formas de participar en la actividad económica, para evitar que mediante simulaciones se evada la ley. En segundo lugar la ley crea la Comisión Federal de competencia (CFC) como autoridad encargada de su aplicación. Esta formada por cinco comisionados, los cuales serán nombrados por el Presidente de la República, y decidirán en forma colegiada los casos de particular importancia para la protección de la competencia, es la independencia que guarda la autoridad en la materia. Por ello, la LFCE establece que si bien la Comisión es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Comercio y Fomento industrial, guardará total autonomía técnica y operativo con respecto a ella. La independencia política de los propios comisionados se asegura por diez años renovables que dura su cargo porque solo podrán ser removidos por causa grave que les es prohibido ocupar cualquier otro cargo en la administración pública o en la iniciativa privada excepto los académicos. La CFC tiene amplias facultades indagatorias y aplicará las sanciones correspondientes. Podrá asimismo opinar acerca del impacto que sobre el proceso de competencia tengan las leyes, reglamentos, circulares y otras disposiciones o proyectos de los mismos. Aunque dichas opiniones no tengan efectos jurídicos, servirán para identificar aquellas áreas donde las leyes o regulaciones sean contrarias a la eficiencia económica, institucionalizando así el proceso de desregulación y la política general de fomentar la competencia.

1.4 Efectos de la apertura comercial en México.

Lograr los puntos anteriores no es nada fácil, es por ello que todos los participantes económicos definen muy bien su papel y se involucran en la consecución de las metas antes descritas, para poder aprovechar los retos y oportunidades que ofrece el nuevo orden económico mundial, para ello se debe tener una nueva conciencia de lo que se está realizando, a los industriales toca aprender las nuevas formas, teorías y técnicas de la competencia global, a los trabajadores toca el mejorar cada día la productividad de su trabajo para ser valorado en mercados extranjeros deshacer la cultura del "ahí se va" y al gobierno sanear las finanzas públicas, tener superávit fiscal adelgazar la burocracia y desechar la corrupción y simplificar todo trámite que ante el Estado se realice para facilitar el espíritu emprendedor de los que ya están como de los nuevos industriales mexicanos por que los efectos de la apertura exigen hacer más con lo que se cuenta de lo contrario solo sobrevivirán los mas aptos.

La apertura comercial de México trae como consecuencia un cambio en la Política Económica que tiene efectos en toda la actividad productiva del país, de este modo las empresas cuentan con mayor espacio y movilidad para hacer negocios, pero con la consecuente responsabilidad de llevar a cabo sus actividades con madurez, es decir, depender de su propio esfuerzo para crecer, desarrollarse y financiarse, ya que de encontrarse con tropiezos al no entender el funcionamiento del mercado actual no les será posible ampararse en los brazos del Estado para que éste subsidie a dichas empresas; ya que los recursos del Estado se distribuyen de manera distinta al modelo proteccionista.

Esta nueva actitud que deben demostrar las empresas mexicanas no debe minar su ánimo ya que el tener de antemano una actitud perdedora es un mal comienzo, se debe entender que mediante las políticas nacionales específicas el país se integra a un mercado global donde la economía mundial es cada vez menos la suma de las economías nacionales y cada vez más una economía integrada a nivel internacional, donde cada parte se interrelaciona y depende de las demás y este proceso induce a todos los países a estrechar sus lazos financieros, productivos, tecnológicos y comerciales.

Este proceso de modernización de la empresa mexicana es consecuencia como ya se ha dicho de cambios internacionales pero también de cambios internos, repercusión o efecto de los internacionales, entre los cuales tenemos:

- 1.- La apertura y desregulación paulatina y unilateral de México a partir de 1985 como consecuencia de del abandono de los modelos económicos anteriores y la necesidad de incrustar a México en una economía global
- 2.- La gradual reducción de la intervención del Estado en materia económica; la reducción de subsidios y transferencias a actividades no productivas, la venta de empresas paraestatales, mayor eficiencia al interior del Estado mediante el saneamiento de las finanzas públicas, ajuste fiscal, reducción de la burocracia, control de la inflación y reducción de la deuda externa.
- 3.- El Estado al liberarse de obligaciones y atribuciones que no le correspondían, centra sus esfuerzos en el fortalecimiento de la seguridad social, estabilidad inflacionaria, mejor

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

distribucion del ingreso y el apoyo via banca de desarrollo a los sectores estrategicos y una mayor atencion a la micro, pequeña y mediana empresa.

4.- El Estado al promover la estabilidad economica atrae la atencion de los inversionistas nacionales y extranjeros para invertir en el pais; toca tambien al Estado mediante una legislacion eficiente que dichas inversiones se canalicen a las actividades productivas y no solo al mercado financiero especulativo que no promueve el crecimiento.

5.- Dentro del marco de competencia internacional el Estado y los sectores industriales del pais deben tener atractivas propuestas de inversion y sobre todo de rendimientos altos para captar la inversion tanto nacional como extranjera misma que es disputada por otros paises con circunstancias similares al nuestro.

Dentro de todos estos cambios iniciados en la decada de los 80's tambien podemos mencionar algunas consecuencias desagradables que ponen en entredicho todo el sistema politico, asi como algunas situaciones economicas en donde las decisiones tomadas no son las más adecuadas entre las cuales podemos mencionara las siguientes:

A) Los cambios macroeconomicos llevados a cabo en México no tiene a la fecha una repercusión microeconomica que lleve a un desarrollo equilibrado.

B) La falta de promocion adecuada del desarrollo del campo, este descuido produjo una descapitalización de campo debido a la canalizacion de transferencias, creditos y apoyos exclusivamente a la industria, dejando al campo sin un desarrollo sustentable para hacer frente a las creciente demanda alimenticia del pais, este proceso se trato de revertise mediante la modificacion del articulo 27 constitucional y mediante el programa llamado "PROCAMPO" que no tuvieron a la fecha una evaluacion adecuada dentro de la administracion del Presidente Carlos Salinas de Gortari dejando el problema a el Presidente entrante Ernesto Zedillo Ponce de Leon.

C) Al darse la apertura comercial tambien se da una apertura financiera que se refleja en un aumento de los intermediarios financieros que no son debidamente supervisados y regulados ya que la legislacion financiera no se adecua devidamente a las necesidades reales del serctor financiero teniendo como consecuencia fraudes como los del grupo "HAVRE" Y "BANCO UNION"

Es asi como estas realidades forman el marco de referencia de la empresa mexicana. A nivel microeconomico tambien se dan cambios sobre todo en lo que se refiere a forma en que se manejan los negocios a nivel mundial, y la forma en que la empresa independientemente de su tamaño, ha de manejarse para ser competitiva y sobrevivir en este nuevo orden economico mundial estas nuevas concepciones del mundo de los negocios se reflejan en teorias y tecnicas como son:

- 1.- La calidad total.
- 2.- La orientacion de servicios al cliente.

3.- La reingeniería.

4.- La ventaja competitiva. etc.,

Todas estas técnicas se basan en el comportamiento de empresas exitosas que han sabido resolver la problemática que se les presenta, también se sustentan en la filosofía de las empresas japonesas.

En este punto cabe preguntar ¿Cuál es la situación actual de la pequeña empresa?, debido a que la mayor parte de las empresas en México son micro y pequeñas. En su mayor parte, el futuro económico de país depende del crecimiento de las medianas y pequeñas empresas, no solo por el volumen de empleo que generan, por los recursos que representan y por su impacto sobre la demanda final, sino por tener en muchas ocasiones un tamaño que les permite realizar con mayor eficiencia y flexibilidad la producción de insumos que en un buen número de casos la gran industria realiza con elevados costos y no tan buena calidad. La importancia de entender y fomentar el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas es por que representa para México una gran fuerza generadora de empleos, habría que recordar, por ejemplo, que en Estados Unidos y Japón el desarrollo industrial se dio precisamente a través de la instrumentación de programas de fomento a las pequeñas industrias. Esto llevó a muchas empresas a consolidarse como líderes en la producción, en los mercados internos y de exportación. Tales proyectos, que datan de 20 años atrás, provocaron en esos países el surgimiento de nuevas micro y pequeñas empresas que hoy son grandes emporios. En México no fue sino hasta 1985 cuando se dictó la primera ley de fomento a la micro, pequeña y mediana industria, que no parece haber dado resultados cuantitativos. A pesar de ello se está haciendo un segundo esfuerzo para impulsar al sector. El gobierno federal, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) ha elaborado el programa de modernización y desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, a fin de conocer el comportamiento del sector y que se espera de este programa, el programa implantado en 1991 persigue entre otros:

- 1.- Alentar la organización interempresarial;
- 2.- incrementar la eficiencia productiva;
- 3.- Adopción de normas de calidad y capacitación gerencial y de la mano de obra;
- 4.- Organizar empresas de comercio exterior;
- 5.- Fomentar la especialización en productos y procesos en que se tengan ventajas competitivas;
- 6.- Impulsar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa;
- 7.- Convocar a la participación de los sectores social y privado.

De 1991 a la fecha se han elaborado infinidad de programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana industria no solo con la intervención de la Secofi sino también de Nacional Financiera dichos programas, con diferentes nombres y fines en su esencia persiguen los mismos propósitos que los arriba mencionados, pero a la fecha estas empresas se siguen doliendo de los viejos problemas, como son:

A) Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente gestión administrativa;

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

- B) Escasa cultura tecnologica;
- C) Improvisacion y carencia de patrones de calidad;
- D) Marginacion respecto a los apoyos institucionales;
- E) Falta de garantias para acceder al credito;
- F) Excesiva regulacion.

En resumen las transformaciones tecnologicas y organizacionales que se han venido presentando en los procesos productivos asi como en la forma de conducir los negocios a nivel internacional confieren a las pequeñas y medianas empresas un papel muy importante en la dinamica economica actual. Por sus características, estas unidades productivas presentan una serie de ventajas y desventajas que influyen en su capacidad para enfrentar un entorno más competitivo. Las ventajas derivan principalmente de su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza para posicionarse en el conjunto reducido de productos o servicios en los que poseen mayor competitividad, y sobre todo de su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse a las cambiantes condiciones de la demanda. En tanto que las desventajas provienen generalmente de un incipiente nivel tecnologico y organizacional, asi como de bajos poderes de negociacion y acceso a los recursos financieros en condiciones de igualdad con respecto de las unidades empresariales de mayor tamaño relativo. Si es cierto que los más recientes programas de fomento a las pequeñas y medianas empresas diseñados por el gobierno y la banca de desarrollo parecen marchar en sentido correcto, su cobertura y los recursos comprometidos resultan aun insuficientes. Por ejemplo, el Programa de Modernización y Fomento para estas empresas, instrumentado por Nacional Financiera, ha conseguido multiplicar ocho veces el número de las firmas de este tipo que reciben los beneficios de sus programas de descuento y de apoyo financiero, al pasar de 11,500 empresas apoyadas en 1989 a 93,000 en 1992. Esto refleja un esfuerzo importante, sin embargo, representa una cobertura de apenas 6% de las unidades productivas registradas en este sector. Además mientras que los recursos financieros ejercidos en los programas de apoyo se incrementaron en 780% en terminos nominales entre 1989 y 1992, el incremento real fue de solo 430%. Lo anterior contrasta desfavorablemente con el incremento de 808% en el numero de empresas atendidas. Esto último da cuenta de la existencia de un proceso de atomización del credito, en donde el volumen de los recursos asignados por unidad productiva se reduce considerablemente.

CAPITULO 2

**LAS
NEGOCIACIONES
COMERCIALES DE
MÉXICO**

2. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO

2.1 EL GATT

Dentro del proceso de apertura adoptado por México se determinó el intervenir y participar directamente en organismos de comercio internacional con el fin de obtener los beneficios y obligaciones de todos los miembros que componen dichos organismos, uno de ellos es el GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio). El GATT es un tratado comercial multilateral que funciona como un conjunto de normas y principios para regir el comercio mundial, es también un foro de negociación para reducir los obstáculos arancelarios y no arancelarios entre sus miembros, funciona también como un tribunal internacional donde los países miembros a través de sus gobiernos pueden ventilar sus diferencias comerciales México ingresó al GATT el 24 de agosto de 1986.

El GATT cuenta con 112 países que en conjunto suman cerca del 90% del comercio mundial.

La finalidad del GATT es la de liberalizar el comercio mundial y garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio dando lugar a un ambiente propicio para las inversiones, la creación de empleo y el comercio.

El órgano principal del GATT son los países miembros que se reúnen en periodos de sesiones que suelen celebrarse una vez por año. Con su ingreso al GATT, México se adhirió a cuatro códigos de conducta surgidos de la ronda de Tokio.

- 1) Antidumping
- 2) Valoración en aduanas
- 3) Licencias de importación
- 4) Obstáculos técnicos al comercio

El GATT es un tratado multilateral temporal que permite mediante su mediación la creación de una Organización Mundial de Comercio con un campo más amplio de acción en la regulación del Comercio mundial.

2.2. la OCDE

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

La OCDE es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que actualmente agrupa a 24 países, fue creada en 1960 con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus Estados miembros, estimular y armonizar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo.

Su órgano rector es el Consejo, formado por un representante de cada país miembro y dirigido por un secretario general, que efectúa reuniones semanales en París.

Principios Rectores:

Los principios rectores de la OCDE se toman sin perjuicio que los países miembros adopten medidas necesarias para salvaguardar su seguridad nacional y mantener el orden público.

- 1.- Liberalización.

Este principio implica la eliminación de las restricciones en la ejecución y el cierre de transacciones y Transferencias señaladas en los códigos de la organización.

2.- No discriminación.

Las medidas y restricciones deben ser aplicables indiscriminadamente a todos los países miembros. Las ventajas que se otorguen a algún país miembro se lo conceden a la totalidad de los integrantes de grupo, siempre y cuando se trate de materias cubiertas por los códigos. No obstante lo anterior, aquellos países miembros que mantengan un sistema especial aduanero o monetario están autorizados a aplicar medidas de liberalización adicionales sin tener que hacerlas extensivas a otros países miembros.

3.- Trato nacional.

Aun cuando este principio no se encuentra explícitamente en ninguno de los códigos esto no menoscaba los compromisos al respecto. Su aplicación quedó debidamente estipulada en el instrumento de Trato Nacional de las decisiones de 1976.

4.- Trato equivalente.

Este principio está relacionado con el establecimiento de sucursales y agencias de empresas extranjeras en el sector bancario, de seguros y de otros servicios financieros. Su objetivo es que los inversionistas residentes y no residentes sean tratados con igualdad y se beneficien de un régimen equivalente.

En 1991 México manifiesta su intención de pertenecer a dicho organismo económico, para ello debe ser compatible su legislación con los códigos que rigen a dicho organismo y llenar ciertos requisitos como país miembro, el propósito de México es introducirse en este tipo de organismos para promover su economía ofrecer un campo atractivo a los inversionistas internacionales y participar activamente en los órganos rectores de la economía mundial, su ingreso está actualmente en trámite.

2.3 AMERICA LATINA

México en relación con América Latina realiza el 5% de su actividad económica con esta región. Desde el punto de vista comercial la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); América Central y los países del Caribe.

A pesar de los intentos y los tratados actuales de integración económica de América Latina, aun no se encuentra una fórmula adecuada para satisfacer las necesidades diversas de estos países, es por ello que algunas de estas naciones en tratados, grupos u asociaciones alternas a la ALADI como son: El Grupo Andino y el Mercosur. Los modestos resultados de la ALADI, así como los desafíos de la globalización, motivaron a que México presentara en esa Asociación una propuesta de diez puntos, con el objeto de acelerar el proceso de integración.

La propuesta está orientada a la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de la ALADI que contengan los siguientes aspectos:

- 1.- Una cobertura amplia de productos
- 2.- Aranceles máximos o mecanismos equivalentes
- 3.- Programas de desgravación arancelaria

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

- 4.- Eliminación de restricciones no arancelarias
- 5.- Eliminación de subsidios a las exportaciones
- 6.- Reglas de origen claras
- 7.- Mecanismos de salvaguardas transitorias, que sean transparentes
- 8.- Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales
- 9.- Programas concretos de promoción comercial y de inversiones
- 10.- Remoción de obstáculos e materia de transportes.

Además de la ALADI México también tiene acuerdos suscritos actualmente con:

- a) Acuerdo México-Chile (1992)
- b) El Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela, México) (1990)
- c) Acuerdo de alcance parcial México-Bolivia (1983)
- d) Acuerdos parciales con cada uno de los países de América Central

2.4 MEXICO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CE)

En 1975, México y la CE establecieron un marco legal a sus relaciones comerciales al firmar un acuerdo de cooperación comercial, que tuvo un alcance limitado. Las partes acordaron concederse el trato de la nación más favorecida en lo referente a:

- a) Derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales.
- b) Reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito del almacenaje y del trasbordo de productos importados o exportados.
- c) Los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

Las crecientes relaciones comerciales entre México-CE y el cambio en el modelo de desarrollo económico seguido por nuestro país dieron como resultado la necesidad de sustituir el Acuerdo comercial anterior, suscrito en 1975, por uno más acorde con las nuevas realidades económicas. Así, el 26 de abril de 1991, se suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación México-CE, que tiene como objetivo principal ampliar y diversificar la relación bilateral en las áreas relativas a cooperación económica, comercial, financiera, científico-técnica y cultural.

2.5 MÉXICO Y LA CUENCA DEL PACÍFICO.

La cuenca oriental del Pacífico está formada por Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, China, Australia y Nueva Zelanda.

Estas naciones son el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y la Comunidad Europea. La inversión procedente de la región en nuestro país es casi exclusivamente de origen japonés; para 1992 ésta alcanzó un total acumulado de 1,616 millones de dólares, lo que representa 4.3% del total.

México ha estrechado relaciones con diversos países de la zona para aumentar los flujos de comercio e inversión. En 1989 se suscribió el Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica con la República de Corea, cuyo objetivo primordial es fomentar y facilitar la cooperación con las áreas de comercio e inversión.

En 1989 México ingreso al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) organismo compuesto por representantes de los sectores público, privado y académico. Finalmente en el ámbito empresarial, se ha creado el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) que reúne a empresarios para analizar las oportunidades de comercio e inversión, del cual México es miembro desde 1988. La presencia de México en estos foros permite un contacto directo y un mejor conocimiento de los cambios económicos en la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio lo que abre oportunidades para México en la ampliación de su base tecnológica y productiva en la exportación de los mercados de oriente y en la atracción de nuevas inversiones.

2.6 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

CONTENIDO

El Tratado consta de un preámbulo y veintidós capítulos agrupados en ocho partes. En el preámbulo, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del medio ambiente. Y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

OBJETIVOS DEL TRATADO

Los objetivos del Tratado son eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa; incrementar las oportunidades de inversión; proteger la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. En esa parte se establece el compromiso de aplicar el tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país.

REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen definen los requisitos que deberán cumplir las mercancías para gozar del régimen arancelario preferencial del Tratado.

Los bienes se consideraran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los que contengan materiales que no provengan de la zona se consideraran originarios, siempre y cuando los materiales ajenos sean transformados en cualquier país miembro. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar la clasificación arancelaria del material, conforme a las disposiciones del Tratado.

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

La aplicación eficiente de las reglas de liberalización comercial requiere de un intenso trabajo de modernización y coordinación en la operación aduanera. Con el fin de que esta no represente un

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

obstáculo al libre comercio, se acordaron reglas y procedimientos para agilizarla y minimizar el costo de los tramites.

En julio de 1999 se eliminaron los derechos de tramite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial; se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador, y un mismo proceso de certificación de origen en los tres países. Para dar certidumbre y seguridad jurídica al proceso exportador, la aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación, y se establecerá un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen.

SECTOR TEXTIL

El anexo 330-B del capítulo III se ocupa de un sector fundamental para México: el de bienes textiles y del vestido. Uno de los objetivos centrales en la negociación del tratado fue lograr un acceso estable y permanente de nuestros productos textiles a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Desde la entrada en vigor del Tratado quedo sin efecto el convenio bilateral que restringe el comercio textil entre México y Estados Unidos, realizados al amparo del acuerdo multifibras. Con ello, se eliminan inmediatamente todas las cuotas para los artículos textiles y de la confección que México exporte y que cumplan con las reglas de origen. Ello beneficia a más de 90% de las ventas de México a Estados Unidos.

CAPITULO 3

**LA INDUSTRIA
TEXTIL DEL
VESTIDO**

3. INDUSTRIA TEXTIL

3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

La producción textil tiene una gran historia que data de fines de la colonia, pero el desarrollo industrial del país se inició en la tercera y cuarta décadas del siglo XIX en espacios geográficos restringidos y orientados a mercados regionales. Las grandes inversiones en la industria textil se inician hacia 1830, en la Ciudad de Puebla; por su localización geográfica, entre el Puerto de Veracruz y la Ciudad de México, pronto destacó como centro industrial de la época.

En medio de los conflictos entre conservadores y liberales, como los capitales de dos empresarios de orientación conservadora surgen en Puebla y Orizaba las primeras fábricas modernas. Ambas regiones cuentan con abastecimiento ágil de materias primas, que se producen en buena medida en Veracruz, o se embarcan en el Puerto. Contaban con el abasto de energía a través de la caída de los ríos Atoyac y Blanco.

Durante las administraciones de Bustamante y Santa Anna, Lucas Alamán influye en la política de fomento y logra la creación del Banco de Avío, y la prohibición de importar textiles de algodón. El Banco no resultó un mecanismo eficaz de financiamiento, pues el gobierno, en banca rota y urgido de recursos, no aportó al banco lo convenido. Finalmente desapareció en 1842 y solo había otorgado al desarrollo de la industria textil créditos por 650 mil pesos, cuando en esta ya se había invertido cerca de 12 millones de pesos.

En el desarrollo de la industria textil durante 1870-1910 se pueden distinguir tres fases:

1.- La primera va de 1870 a 1890-1895, cuando las transformaciones en la base técnica de la producción son incipientes y el capital extranjero empieza a penetrar solo hasta mediados de los ochenta. Los incrementos en la producción se dan con base en mayor contratación de fuerza de trabajo, la fuerza motriz sigue siendo hidráulica, y vapor en épocas de sequía. Los talleres que utilizan la fuerza animal o humana tienden a desaparecer. El crédito del sistema bancario comienza a ser importante hacia mediados de los ochenta.

2.- La segunda fase va de 1890-1895 a 1902-1905, cuando se producen grandes transformaciones en la industria y en la rama textil en particular. Es el momento de mayor crecimiento por que se unen varios factores que influyen positivamente, como lo son: la unificación del mercado nacional a través de los ferrocarriles, la abolición de las alcabalas, el crecimiento y aparición de nuevas ciudades, la difusión y fácil acceso a técnicas modernas, la introducción de energía eléctrica, el abaratamiento del transporte, que a la vez elevó su eficiencia, una legislación fiscal y tributaria favorable. Se desarrolla un sistema bancario y crediticio, y surgen las sociedades anónimas.

El número de fábricas crece de 100 en 1892 a 155 en 1902, y solo se reduce a 150 en 1905. La expansión de las grandes fábricas viene asociada a la difusión de la energía hidroeléctrica en la industria textil, motivando un rápido desarrollo de las fuerzas productivas. La nueva fuente de energía permitió el uso de maquinaria más sofisticada y equipo automático de alta velocidad. Se

recurrió a la formación de sociedades anónimas, cuyas emisiones se cotizaban en la Bolsa de París y Ginebra.

3.- La tercera fase va de 1902-1905 a 1910, cuando se produce una desaceleración de la actividad industrial en general y en la textil en particular. El país entro en una profunda crisis económica que serviría de catalizador para la expresión de la acumulación de contradicciones sociales y políticas. Se produce un cuestionamiento del esquema de desarrollo seguido por el país, que ya imponía límites a las actividades volcadas al mercado interno. La crisis monetaria, el proceso inflacionario y la depresión abren la coyuntura social que obliga a obreros textiles y mineros a recurrir a la huelga. Surge una agitación social, que se manifiesta en huelgas obreras organizadas sindicalmente, que protestaban contra las condiciones de trabajo que impone la disciplina capitalista.

En los inicios del porfiriato existían en el país alrededor de 100 fabricas textiles, casi todas en manos de mexicanos; cinco de ellas estaban ubicadas en Veracruz y 21 en Puebla.

El desarrollo de la industria durante este periodo es notable, modifica el panorama fabril del país e introduce formas de organización y administración empresarial tan modernas y avanzadas que contrastan con las relaciones de producción que se establecen en el seno de la fabrica.

3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Las fibras, el hilado y el tejido, abarcan las etapas iniciales en la cadena de producción de la industria textil. En conjunto la industria textil contribuye con el 5.1% del PIB manufacturero y con el 1.2% del PIB nacional. Proveen los materiales básicos para una gran variedad de mercancías terminadas(ropa, accesorios para el hogar, alfombras, etc.).

La protección de los mercados internos en el pasado provoco una baja competencia interindustrial. Este hecho combinado con la automatización y la entrada de competidores mas fuertes alentó las actividades secundarias de producción. La mayor parte de las

empresas eran negocios en pequeña escala y/o familiares, los cuales carecían de un estilo de administración agresivo e innovador. La fuerte competencia de importaciones y la rivalidad con los fabricantes extranjeros, simboliza una falta continua de competitividad nacional en esta rama.

La producción esta muy concentrada. Existen aproximadamente 11,000 empresas textiles en México, estas están divididas en tres sectores: fibras, hilados y confección.

La producción de fibras esta concentrada en 9 empresas principales, en donde solo 4 controlan el 85% del total (Celanese, Grupo Akra, Fibras Sintéticas S.A. y Celulosa y Derivados S.A.). En general, no existen mas de 2 o 3 proveedores para cada linea de producto y de las 2200 fabricas textiles existentes en todo el país, el 80% son pequeñas y medianas.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

En el sector de hilado aproximadamente hay 450 plantas en todo el país, utilizan las mismas tecnologías para las fibras. Casi el 60% de estas empresas son micro industrias.

En el sector de la confección y el vestido, que es el que nos interesa, el crecimiento a escala de las empresas no ha beneficiado al proveedor nacional. Estas corporaciones utilizan mano de obra intensiva a bajo costo para la producción de mercancías finales, con un consumo limitado de insumos nacionales, y provocan un fuerte desfase entre el producto y los insumos que se podrían comprar en México, como el algodón y el poliéster. Los productos abastecidos por los productores de fibras sintéticas son clave para la industria del vestido, los artículos para el hogar y las telas industriales.

En el segmento de la confección y del vestido existen muchas empresas, principalmente pequeñas, que están automatizadas, y tienden a alcanzar economías de escala con oportunidades similares a las prevalecientes en países como Corea. Además, su tamaño y poca integración les otorgan escaso poder de venta, en negociaciones con distribuidores y grandes mayoristas. El peso del valor agregado en cada fase de la cadena productiva se observa en la gráfica 1, en donde la confección es la más importante.

3.3 SECTOR DEL VESTIDO Y LA CONFECCIÓN

3.3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Etapa Precolombina

Los indígenas confeccionaban prendas tejidas para abrigarse y vestirse hechos con algodón, henequen y magüey. Entre muchas otras prendas podemos encontrar: mantas, faldas, quetzaquemeles, taparrabos, túnicas, enaguas, corpiños y fajas; que adornaban con metales y piedras preciosas y plumas de aves. También teñían las telas de colores con algunos productos naturales que más tarde se emplearían en todo el mundo.

En esta etapa la producción tuvo como base fundamental, satisfacer las necesidades de autoconsumo y solo en muy pequeña escala se realizaban trabajos con un fin comercial, que no es otro que el del trueque con el poseedor de otro artículo que el primer productor no elabora. Todas sus características son artesanales y en estos conocimientos se fundamentara la industria posterior.

Etapa Colonial

En la etapa virreinal, los españoles traen ganado ovino a México y fomentan la producción de prendas de lana y algodón, pero este desarrollo es muy limitado ya que la ideología española dista mucho de tener una perspectiva o carácter capitalista-industrial y se aboca mayormente a la explotación del sector agrominero, por lo que la inversión en la industria del vestido en esta etapa solo pretende satisfacer en alguna medida las necesidades internas. Desde aquí se comienza a tener una perspectiva clara de atraso al que se confinan a las industrias nacionales

con respecto a los países capitalistas desarrollados, por carecer entre otras cosas, de un grupo empresarial que invierta sus capitales en áreas claves de nuestra economía.

En esta etapa existían pocos y pequeños talleres, los cuales se encontraban principalmente en las ciudades de: Puebla, Querétaro, Guadalajara, San Luis Potosí, Valladolid (hoy Morelia), Oaxaca y México, D.F.

Así mientras en muchos países europeos cimentaban su desarrollo en y acumulación de capitales en la industria textil y su revolución tecnológica (como Inglaterra), en nuestro país no se le daba una importante promoción.

Periodo Independiente.

En la época independiente se intentaron crear las bases de un desarrollo que permitieran mejorar las condiciones político-económicas y sociales del país, siendo a mediados del siglo pasado cuando se logro cimentar una verdadera industria textil y del vestido con una evolución mas o menos constante.

En el periodo comprendido entre 1821-1880, cuando era Ministro de

Estado Lucas Alaman, fue que se propicio el establecimiento del Banco de Avío, para fomento a la industria nacional, Institución que en sus doce años de experiencia impulso catorce proyectos de inversión, entre los cuales cabe destacar los referentes a la producción de tejidos de algodón en México, Puebla, Tlaxcala, Celaya y Morelia. Otros para confección de prendas de lana en Querétaro, Parral, Chihuahua y Cuernavaca. Y uno mas para la cría de gusanos de seda y elaboración de prendas de esta fibra.

A partir de este momento se habla de una etapa de prosperidad de la industria textil y del vestido; alrededor de 1830 y 1885 se implantan mas de 146 fabricas para la producción de tela y confección de vestidos, con mas de 106,708 usos y en 36 de ellos funcionaban 2,069 telares.

En esta etapa vemos como el sector de la rama industrial del vestido comienza a evolucionar de pequeños talleres a pequeños grupos que contienen ya todas las características industriales.

Periodo Porfirista.

Durante el periodo de 1881 a 1910, el gobierno porfirista propicio la inversión extranjera con lo que se fomento la expansión industrial en ramas como: ferrocarriles, construcción, siderurgia y otras, pero la mas novedosa fue la introducción de la energía eléctrica de la que entre 1887 y 1910 se instalaron 63 plantas de producción y se formaron 100 compañías.

En 1889 esta forma de energía se empleaba ya en la industria textil. Al termino del porfiriato en el país ya habían 145 plantas textiles y se piensa una cantidad triple de establecimientos de la confección del vestido.

Periodo Post-Revolucionario.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Después de la revolución sobreviene una etapa de inestabilidad que se supera hasta la década de los 30's.

De 1937 a 1939 la planta industrial creció globalmente a un ritmo del 8% anual. La devaluación de 1938 y las restricciones de abastecimiento del exterior, provocados por la Segunda Guerra Mundial, aceleraron el proceso de sustitución de importaciones, provocando tanto en la industria del vestido como en otras ramas un fomento a sus exportaciones.

En la década de 1940 se inicia la participación del estado de la industria y a partir de entonces, el Gobierno Mexicano avanza gradualmente en esa línea y en la política de proteccionismo, basándose en cuatro objetivos:

- 1.- Sustentar el desarrollo del mercado interno, protegiendo a industrias claves de la economía nacional de las fluctuaciones de los mercados internacionales.
- 2.- Buscar el equilibrio de los saldos negativos de la balanza de pagos.
- 3.- Incrementar los ingresos fiscales.
- 4.- Sustituir importaciones.

Ese era el modelo de industrialización que se seguida por los países en desarrollo y permitió un crecimiento del aparato productivo en condiciones favorables por un tiempo.

El caso de la industria del vestido también adopta modelos externos de desarrollo que no responden a las condiciones económicas y productivas que vive realmente el país y que redundara en múltiples contradicciones con la situación objetiva de México.

La importancia de esta fase radica en la intervención tan directa que tiene el Estado en la creación de un modelo específico de economía, que tendrá una clara repercusión en la estructura industrial y alas características específicas que delimitan la industria del vestido.

Etapa de 1955 a 1986

Esta fase se caracteriza por el desarrollo del sector industrial fundamentalmente en materia de bienes de consumo y de materias primas para la gran industria de los países desarrollados.

Aquí se puede hablar de una estructura productiva conformada por: una gran cantidad de pequeños negocios y un porcentaje pequeño de grandes empresas.

Según cifras elaboradas por el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), la pequeña y mediana industria del país representaba el 12% del total de la industria de la transformación. Para 1950 el mismo sector representaba el 25.5%, en 1960 represento el 56.7%, en 1965 ascendió a 56.8%.

El censo industrial de 1971, reporto un total de 118,740 establecimientos de la industria de la transformación, de los cuales el 64.64% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y solo el 0.44% equivalen a 532 industrias con capital contable mayor de 25 mill. de pesos.

Por lo que respecta al sector del vestido y de acuerdo al censo industrial de 1975, el 88.1% de las negociaciones realizaban transacciones inferiores a los 3.6 mill., el 9.2% entre los 3.6 mill. y los 23.9 mill. , estos datos a peso de 1979.

En 1978, el PIB de la industria del vestido, represento al 73.2% del valor total bruto de la producción y solo correspondió a los insumos el 26.85 restante en 1970, estos porcentajes eran del 66.3% y 33% respectivamente y, para 1980 del 41.9% y 58.1%.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, elaboro un reporte de participación de la industria del vestido en el producto interno bruto global, para el periodo comprendido entre 1970 y 1985 en el que se mantuvo mas o menos estable(entre 2.8 y 2.3%), no así dentro de la industria manufacturera, en la cual dicha participación oscilo entre un 9.3% en 1985 y un 11.7% en 1970.

Se pueden diferenciar dos periodos en esta fase, el primero de 1970 a 1981, en el que la tasa de crecimiento de producto interno bruto de la Industria Textil y del Vestido alcanza su mayor índice en 1979 con un 11.3% de incremento con respecto al año anterior, en cambio la menor tasa de crecimiento alcanzada fue en 1976 con solo el 1.2% respecto de 1975. Sin embargo, de 1982 a 1984 que podemos considerar como el segundo periodo se registra una fuerte contracción del PIB con tasas negativas del 7.3% para 1982, 2% en 1983 y 0.1% en 1984; lo anterior esta asociado a tasas de inflación superiores a las registradas en años anteriores, que incidieron el avance del PIB textil, así como la crisis económica la recesión económica internacional, etc. Para 1985 se presenta un aumento del PIB textil y del vestido de 4.8 respecto a 1984, lo que hace prever una estabilización del mismo en los años siguientes, si las condiciones lo permiten.

La estructura financiera de este sector es deficiente y entorpece el buen funcionamiento de esta actividad. Por un lado, existe una baja inversión en activos fijos por empresas de la rama industrial del vestido, en contraposición al elevado nivel tecnológico de la industria textil y en general con otras ramas industriales, ya que con excepción de la del tabaco la industria del vestido fue la de menor proporción de activos fijos o activos totales dentro del sector manufacturero (22%); mas aun si la comparamos con la inversión realizada en maquinaria y equipo, pues la proporción respecto al activo total disminuye al 17% esto y un alto nivel de empleo.

Tomando en cuenta todo lo anterior, en esta etapa se pueden concretar la existencia de dos fases relevantes en el desarrollo de la industria del vestido.

1.- La primera que podemos denominar etapa del auge (1970-1981) en la que la participación de la industria del vestido era cada vez mas significativa en la conformación del producto interno bruto, así como, su índice de crecimiento mayor al de industria en general. En este periodo se fomenta un plan de mejoramiento tendiente a una elevada industrialización con maquinaria cada vez mas sofisticada, por lo que la necesidad de importar estos artículos extranjeros se hace cada vez mas necesaria.

2.- La segunda la podemos denominar de crisis y va de 1982 hasta 1986, que aunque represento una etapa de contracción y elevada deuda internacional, presenta una expectativa fundamental

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

de cambio en la política gubernamental en los mecanismos de desarrollo, como ya no se puede importar maquinaria, equipo e insumos para transformarlos y satisfacer el mercado internacional e intentar incursionar en el mercado internacional, se van a basar las estrategias en un recurso abundante en nuestro país: la mano de obra.

3.4 SITUACIÓN ACTUAL

Con mas de 12,000 empresas y 500,000 empleos directos, la industria textil y del vestido ha sido siempre motor de desarrollo económico. Sin embargo, los últimos años le fueron adversos debido a las condiciones económicas y ala importación masiva de textiles y ropa, incluso usada, provenientes sobre todo de los países de oriente. Desde 1988, las importaciones de prendas de vestir crecieron a una tasa anual de 60%, y generaron un déficit comercial que el año de 1993 supero los \$1,000 millones de dólares. De hecho, la participación del sector en el PIB manufacturero bajo de 9.3% en 1988 a 7.6% en 1992. Sin embargo los industriales piensan que esta situación tendera a corregirse, y ponen muchas de sus esperanzas en el Tratado de Libre Comercio y en el fortalecimiento del mercado interno.

Este ramo registro una caída de 25% en sus ventas, a causa de la reducción del poder adquisitivo de los consumidores. Con esto, el sector dejo de captar aproximadamente 1,000 millones de dólares. Otro problema para este ramo lo constituye el contrabando, ya que en el año de 1994 se decomisaron un millón 500,000 prendas de vestir, 350 toneladas de telas y varias toneladas de pacas de ropa usada.

Esta situación a afectado principalmente a las microempresas de las cuales desapareció el 10.22% entre 1988 y 1993, al pasar de 7,697 a 6,910. Las microempresas representaban hace seis años el 84.68% de las empresas del ramo y actualmente son el 78.36%; en cambio las empresas grandes tuvieron un incremento del 20.5% pues en 1988 había 83 y hoy existen 100. Las pequeñas aumentaron en 34.73% y las medianas en 57.75% En total se perdieron 272 empresas y con ello el 5% de los empleos, lo que equivale a 12,500 plazas. Sin embargo, la industria es mas productiva, pues ante la necesidad de reducir gastos tiene que producir mas con menos trabajadores, con lo que se lastima la generación de empleos.

Para combatir todo esto el sector ha procurado modernizarse, pero para las microempresas es muy difícil, pues no tienen los recursos suficientes. Además se han establecido medidas para combatir la competencia desleal del exterior, tales como la reciente imposición de cuotas compensatorias a productos procedentes de China, pero como estas medidas se tomaron tardíamente aun no se reflejan en la balanza comercial.

Actualmente se están invirtiendo 1,200 millones de dólares en plantas tanto de textiles como del vestido, con lo que se generaran 24,000 empleos.

Otro de los problemas que también afectan esta industria es el sistema tributario que sigue siendo muy complejo, aunque se tienen noticias de que habrá una simplificación muy importante para la expedición de licencias, permisos y todos los tramites, que aveces son terribles y desmoralizadores, se esta progresando en un sistema de ventanilla única para tratar de concentrar los tramites.

Actualmente esta entrando en funcionamiento el Instituto Mexicano de la Moda, siendo este parte del compromiso de este sector dentro de un programa de modernización y competitividad. Ya no se pueden guiar por lo que están vendiendo las tiendas en los centros de moda, sino anticiparse a las tendencias. Es necesario traer esa información, adaptarla al medio mexicano y difundirla, de modo que el consumidor pueda encontrar prendas de moda al mismo tiempo que en Europa y Estados Unidos.

3.5 PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO ANTE EL TLC.

Esta industria es de las que mas se puede beneficiar con el TLC. Como es intensiva en mano de obra la pone en ventaja estratégica para la instalación de plantas de confección. Pero se requiere modernizar y desarrollar las plantas a marchas forzadas.

El TLC ha sido positivo, e incluso se ha llegado a afirmar que debió aplicarse antes, pues México se abrió comercialmente al mundo en 1988, pero el mundo no se abrió a los productos mexicanos. Con el TLC se eliminaron las cuotas de importación que eran la principal barrera para la exportación, con lo que se abrió un nuevo mercado.

Se considera también que las ventajas de este tratado solo duraran 5 años, por lo que los industriales deben aprovecharla al máximo, las empresas que no se desarrollen en 5 años ya no podrán hacerlo, ya que en 10 años desaparecerán las cuotas de importación a Estados Unidos del acuerdo Multifibras de la Ronda de Uruguay, además de que se planea un mercado común para toda América, con lo que habrá nuevos competidores.

CAPITULO 4

LA PEQUEÑA EMPRESA

4. LA PEQUEÑA EMPRESA

En la época colonial y en la mayor parte del siglo XIX, México carecía de un sector manufacturero. Existía un artesanado que alcanzó cierta importancia en la satisfacción de las necesidades básicas de la población. En los años 30s, las manufacturas fueron el sector que más se modernizó en la economía, siendo desplazados posteriormente estos artesanados por empresas de mayor tamaño que hacían uso de técnicas intensivas de capital y eran los proveedores de un mercado interno en expansión. El proceso de industrialización generó una serie de transformaciones estructurales en la economía nacional, tales como: la incorporación relativamente acelerada de tecnología; proceso creciente de concentración del ingreso y del poder económico; un fenómeno migratorio campo-ciudad, lo que nos convirtió en una nación netamente urbana, con una estructura industrial compleja pero poco integrada.

Sin embargo, las expectativas de empleo y de ingreso no fueron satisfechas por la naciente industria. La década de los 80's representó para México un período de constante conflicto debido a las condiciones económico-sociales que tanto en el interior como en el exterior se estuvieron gestando como resultado de la prolongada crisis experimentada desde principios de la década, esta época se caracterizó por: elevados índices de desempleo, encarecimiento del costo de la vida, excesiva inflación, pérdida en el poder adquisitivo y baja productividad industrial.

Tal situación obligaba a mucha gente a optar por establecer sus propias fuentes de trabajo y remuneración. Sin embargo, la existencia de: bajos niveles de gestación empresarial, inestable y oneroso abastecimiento de materia prima, excesiva tramitación para su reglamentación e instalación, y obstáculos para penetrar en mercados internos y externos, provocaban que muchas de estas personas se encontraran inmersos dentro del sector informal de la economía, mientras que otra minoría, prefería formalizarse como microempresas a pesar de estas restricciones.

La apertura comercial, que inicia en 1985, ayudó a mejorar los niveles de competitividad de la industria en general y de la microindustria en particular. Con ello se demostró la capacidad de las microempresas para subsistir en un medio altamente conflictivo. El Acuerdo Trilateral de Libre Comercio va a generar ventajas comparativas para la pequeña y mediana industria. La hará más competitiva si sabe aprovecharlas, y, de ese modo las perspectivas tendrán que ser positivas.

Así como se aprovecharon en su momento las ventajas que ofreció la propia apertura comercial, el Acuerdo sería otra alternativa y oportunidad que hay que aprovechar intensamente.

A últimas fechas se han realizado un sinnúmero de investigaciones sobre las pequeñas empresas, tanto en países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Suiza, Inglaterra y Canadá entre ellos(1)), como en aquellos en vías de desarrollo, para darle la atención que necesita este subsector y mejorar la economía de cada país.

"Uno de los aspectos prioritarios del desarrollo económico de México, ha sido la reciente promoción de la microempresa en general y de la microindustria en particular"(2)

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

En México, el Gobierno Federal ha puesto en marcha una serie de programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de propiciar el aumento de éstas y proporcionar todos los recursos necesarios para enfrentarse con mejores oportunidades tanto a la apertura comercial, como a la rúbrica del Tratado de Libre Comercio. Puesto que:

"...las microindustrias tienen mayor capacidad para aprovechar los recursos locales, dependen menos de las importaciones y prácticamente no necesitan recurrir al crédito externo. Su creación y funcionamiento no implican fuertes erogaciones, su rendimiento es relativamente alto en comparación con el capital invertido y, como sus procesos de trabajo son muy simples, pueden modificar fácilmente sus líneas de producción adaptándose a los requerimientos del mercado..."(3)

El 26 de Enero de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley Federal de Fomento de la Microindustria, (LFFM) la cual comprende dos aspectos fundamentales para la creación, consolidación y desarrollo de la Microempresa:

- 1) Modernización Administrativa; con la que se busca la simplificación y la desconcentración de los trámites.
- 2) El otorgamiento de diversos apoyos; (fiscales, financieros, de mercado y asistencia técnica) que impulsen las inversiones en este tipo de empresas y fortalezcan la capacidad productiva de aquellas que se encuentran en operación.

Básicamente esta Ley es un reglamento legal que otorga a todas las empresas catalogadas como Microempresa, una serie de facilidades para constituirse, iniciar operaciones, obtener beneficios fiscales, créditos preferenciales, asistencia técnica, capacitación, simplificación administrativa, etc. que permitan el sano desarrollo de la empresa.

Con el propósito de que puedan iniciarse las gestiones necesarias para su constitución formal de manera ágil y sencilla, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial viene integrando el Padrón Nacional de la Microempresa con datos de las empresas de este subsector. La Microempresa recibirá información pertinente relativa a gestiones oficiales que no pueden ser atendidas directamente en los módulos del Padrón, así como de los apoyos e incentivos con los que se pueda beneficiar.

El Padrón registrará a las Microempresas y les expedirá una Cédula con vigencia de tres años, la que además de acreditar su inscripción, servirá para obtener todos los apoyos y estímulos que la Ley Federal de Fomento a la Microempresa prevé, teniendo la opción de refrendar la Cédula por tres años más, para lo cual debe repetir los requisitos que cumplió en su primera solicitud.

El trámite para obtener esta Cédula es sencillo, inmediato y gratuito. Los beneficios de la Ley antes mencionados, pueden ser extensivos a todas las Microempresas, tanto de nueva creación como aquellas que se encuentran en operación normal.

Como consecuencia de la importancia que reviste el desarrollo de la Microempresa, se han establecido por parte del Ejecutivo Federal una serie de apoyos y estímulos a las Microempresas que cuenten con su Cédula, entre los que se encuentran:

1. Beneficios Fiscales

- Reducción de hasta 20% del Impuesto Sobre la Renta (ISR) que resulte a su cargo, en el ejercicio de inscripción al Padrón Nacional de la Microindustria y en los dos años inmediatos siguientes.

2. Beneficios de Gestión

- Eximir a 54 de 71 giros industriales de la Licencia de establecimiento.

- La Secretaría de Salud eximirá a 8 giros de Microempresa del requisito de Licencia Sanitaria, 5 giros recibirán licencia prioritariamente y 15 más contarán con permisos provisionales, todo ello para poder operar de forma inmediata.

- La Secretaría de Programación y Presupuesto exceptuará del requisito del Registro en el Padrón de Proveedores a las Microindustrias que suministren artículos perecederos, productos alimenticios básicos o semiprocesados, y a aquellos que tengan como máximo un monto anual de ventas reales en función del tamaño previsto para la Microempresa. Se eliminarán documentos de inscripción en ese registro a las Microempresas que cuenten con Cédula vigente, y se reducirá de 15 a 8 días hábiles el tiempo de tramitación de esta clase de solicitud.

- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial eximirá a toda la Microempresa del trámite de autorización previa de instalaciones de electricidad y gas. La sola presentación de la Cédula de Microempresa vigente, será suficiente para la contratación del suministro de ambos servicios.

- Las Microempresas no se encuentran obligadas a inscribirse como patrones ante el IMSS e Infonavit, en tanto no contraten trabajadores.

- El Instituto Mexicano de Seguridad Social aceptará como válidos los datos proporcionados por los patrones sin exigir comprobantes.

Para solicitar la Cédula existen "Ventanillas Únicas de Gestión" en los Estados que son las encargadas de realizar los trámites. En el D.F. estas ventanillas se encuentran ubicadas en cada una de las delegaciones políticas, o bien, en las oficinas de la Secofi.

El procedimiento para la obtención de la Cédula es el siguiente:

Para personas físicas; debe presentarse original y copia del acta de nacimiento y del formulario único, a la ventanilla única de gestión.

Para personas morales; debe presentarse original y copia del acta constitutiva y del formulario único. En el caso de las personas morales que no están constituidas formalmente, la Ley da opción a una nueva forma jurídica: La Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial (S de R.L.MI). Las características de este tipo de sociedad son:

1. Puede estar formada por 2 y hasta 25 personas de nacionalidad mexicana.
2. El capital no debe ser menor a
3. La sociedad debe estar precedida en su denominación o razón social por las palabras Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial o por su abreviatura S de R.L.MI.
4. Su duración es indefinida.

4.1 DEFINICION

La micro, pequeña y mediana empresa se encuentra prácticamente en todo el territorio nacional, en todas las ciudades medianas y en algunos poblados. Muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales como alimentos, textiles, calzado, metal-mecánica, química, todo lo cual ayuda a apoyar el desarrollo regional. Así mismo, muchas apuntan hacia un mercado local regional, por lo que su ubicación es ideal. La micro, pequeña y mediana empresa al estar en todo el país permite adoptar medidas de planeación de desarrollo regional más equilibrado a través de la promoción. Pero ¿qué son las micro, pequeñas y medianas empresas o, más genéricamente, la microindustria?

Algunas de las definiciones del uso común que sobre la microempresa se tienen son, por ejemplo: La microindustria es una unidad económica adecuada para impulsar el desarrollo local, estatal, regional y nacional. Es una organización que fabrica y distribuye bienes y servicios para satisfacer necesidades de la comunidad y obtener un beneficio económico. La Microempresa tiene la capacidad de contribuir al desarrollo al acelerar la generación de empleos e incrementar el ingresos familiar.

Otra definición dada por Secofi, Conacyt y NBIA (Instituto Nacional de Incubadoras de Empresas) es:

"La micro, pequeña y mediana empresa son las que tienen un alto valor agregado, siendo más innovadoras, más eficientes en sus recursos materiales y humanos y con más capacidad de respuesta para introducir cambios".(5)

De acuerdo al tipo de investigación que se desee realizar, el investigador de la microempresa puede considerar un gran numero de variables para definirla (tales como tecnología, técnicas de producción, producto o servicio, número de trabajadores, ventas anuales, insumos utilizados, entre otras). Sin embargo para este estudio tomaremos la definición que para tal caso nos ofrece Nafin y que utiliza en el otorgamiento de los créditos de sus programas:

"Pequeña Empresa: Es la unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas(+) anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 1,115 veces el Salario Mínimo General(++) elevado al año" (6).

En el cuadro 3.1 se presenta en forma esquemática la evolución que han tenido los límites de estratificación de la microindustria, expresando los montos de ventas netas en pesos.

CUADRO 3.1

Fecha de Publicación
en el Diario Oficial

y concepto Micro Pequeña Mediana

30 / Abr / 85

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 30 Hasta 400 Hasta 1,100

17 / Feb / 86

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 40 Hasta 500 Hasta 1,110

30 / Dic / 86

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 80 Hasta 1,000 Hasta 2,101

11 / Ene / 88

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 200 Hasta 2,300 Hasta 4,500

CUADRO 3.1 (Continuación)

02 / Dic / 88

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 300 Hasta 3,400 Hasta 6,500

31 / Dic / 89

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 370 Hasta 4,500 Hasta 8,500

18 / Dic / 91

No. Empleados Hasta 15 de 16 a 100 de 101 a 250

Ventas Netas Anuales

[Millones de Pesos] Hasta 600 Hasta 6,050 Hasta 10,900

+ Las cifras de personal ocupado y ventas anuales serán las correspondientes al cierre del ejercicio fiscal inmediato anterior de la empresa, al momento que realice su solicitud. Los límites podrán cambiar de conformidad con la definición que en su momento dicte la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

++ En todos los casos, el Salario Mínimo corresponde a la zona geográfica "A".

4.2 CARACTERÍSTICAS

Los pequeños negocios son uno de los aspectos más importantes de la escena mundial. Recientemente se ha producido un creciente interés por el estudio de los problemas que les afectan y ha aumentado de forma considerable la información útil para todo este sector. Gran parte de todo este material está basado en el supuesto de que la pequeña empresa no es más que una imagen en miniatura de un negocio de magnitud mayor, pero que sus problemas son los mismos

Algunas ventajas de la creación de Microindustrias se enuncian a continuación:

- Es un pilar del desarrollo regional, evitando altos índices de inmigración;
- Constituye una fuente de ahorro familiar, ingresos y empleos. A través de este ente, la familia invierte su capital en un negocio propio, el cual generará ingresos monetarios además de proporcionarles empleo a ellos y a otros;
- Constituye un receptor de recursos e insumos nacionales como un emisor o productor de éstos, y es un oferente de bienes y servicios básicos de la población de menores recursos.
- Representa la alternativa primaria para el desarrollo de empresas y mercados o plazas del sector industrial, ya que el ciclo normal de crecimiento de una empresa no se da de la noche a la mañana.

En una economía competitiva la creación y desarrollo de nuevas empresas es un poderoso estimulante tanto para la sociedad (por los beneficios que brinda en la creación de fuentes de empleo), como para la industria (por la competencia que aquellas podrían representar, al lograr disminuir los costos de fabricación) de tal forma que:

"...una de las mayores contribuciones [de la microempresa] es estimular a sus más grandes y generalmente más antiguos competidores..."(4)

Dentro de las características generales de las pequeñas y medianas empresas encontramos las siguientes:

1. En cuanto a la inversión:

- Montos de inversión relativamente reducidos.
- La inversión se recupera más rápidamente en comparación con otros segmentos industriales.
- Constituye una fuente de ahorro familiar y lo canaliza hacia actividades productivas, generando ingresos y empleos a ellos y a otros.

2. En cuanto al empleo:

- Utiliza procesos productivos intensivos en mano de obra.
- Los empleados suelen ser familiares o personas cercanas al propietario.
- Proporciona una alternativa de autoempleo.

3. En cuanto a su papel social:

- Es un pilar del desarrollo regional, evitando altos índices de inmigración.
- Aprovecha las materias primas locales, constituyéndose en un receptor de recursos e insumos nacionales, así como un emisor o productor de éstos, y es un oferente de bienes y servicios básicos de la población de menores recursos.

- Bajo índice de importación de materia prima.
 - Contribuye al desarrollo de las capacidades empresariales, así como a la capacitación de mano de obra, por que la incorpora con un nivel menor de preparación.
 - Representa la alternativa primaria para el desarrollo de empresas y mercados o plazas del sector industrial, ya que el ciclo normal de crecimiento de una empresa, no se da de la noche a la mañana.
4. En cuanto a su operación:
- Su organización y operación son poco sofisticadas.
 - Posee flexibilidad operativa para incorporar rápidamente cambios tecnológicos en materiales y procesos productivos.
 - Limitado acceso al crédito institucional (público y privado).
 - Apoya a las ramas productivas de bienes de consumo no duradero e intermediario en mayor medida que en las de bienes de capital o en las de bienes de consumo duradero.
5. En cuanto a su dirección:
- El director es, en muchos casos, el propietario.
 - Número muy reducido de personas que ocupan puestos directivos.
 - El gerente toma la mayoría de las decisiones, tanto aquellas importantes como las de menos trascendencia (one-man show).
 - Carácter directo y personal de las relaciones entre el dirigente y los subordinados.
 - Se guarda gran secreto de su situación financiera por parte del empresario.

4.3 PROBLEMATICA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La pequeña empresa adolece, desde tiempo atrás, de una serie de problemas que limitan su desarrollo entre los que tenemos:

1. Materias Primas; Este es uno de los problemas más críticos de la micro, pequeña y mediana. La disponibilidad y calidad de las materias primas como insumos para la producción, es crítico en la medida en que su adquisición depende de factores tales como:
 - a) La localización de la empresa, que muchas veces se encuentra lejos de los centros de abastecimiento, impidiéndose beneficios de nuevos materiales que aparecen en los mercados.
 - b) Que depende de un sólo proveedor lo cual llega a ocasionar mayores costos de adquisición.
 - c) La capacidad económica no le permite aprovechar compras de materias primas en grandes cantidades, cuando se prevén incrementos significativos en el precio de las mismas.
2. Financiamiento; En este sentido las micro, pequeñas y medianas empresas, por sí solas, no tienen grandes posibilidades de captación de capital para inversiones fijas, tienen una capacidad limitada de pagos y una insuficiencia de capital de trabajo. Los factores más importantes que se encuentran en este aspecto son:
 - a) La carencia de garantías reales que la banca exige para otorgar créditos.
 - b) Margen de rentabilidad insuficiente para permitir amortizaciones.
 - c) Por no poder cubrir los gastos que ocasiona la gestión de pequeños préstamos, incluido el costo de investigar la responsabilidad financiera de los pequeños solicitantes y los riesgos de insolvencia.
 - d) Altas tasas de interés.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

e) Falta de solicitudes de crédito adecuadamente formuladas, y acordes con las condiciones reales de la microindustria.

3. Mano de Obra; Uno de los puntos más destacados para alcanzar las metas y objetivos de los microempresarios, y que de alguna manera contribuyen al desarrollo económico del país, es la formación y capacitación de los elementos humanos, en la magnitud y con la capacidad que para los fines se requieran.

Dado que la mayor parte de la mano de obra que emplea la microindustria son provenientes de zonas rurales, o bien personas con baja escolaridad, se hace necesario que:

a) Se instrumenten programas de selección y capacitación de personal operativo, que les permita evaluar las capacidades de los nuevos empleados o poder detectar las deficiencias que se tengan para superarlas lo más rápido posible.

b) Se planee adecuadamente una formación y desarrollo del cuerpo ejecutivo, directivo y administrativo de la empresa que le permita sentar las bases para su crecimiento.

Es importante hacer notar que una buena política de salarios hará más llamativo trabajar dentro del sector industrial, lo cual redundará en una considerable reducción de la rotación de personal, ya que no basta simplemente con la capacitación para asegurar la productividad y/o calidad del trabajo.

4. Comercialización: la comercialización de los productos es un punto clave de éxito o de fracaso. por que en última instancia las utilidades dependen de las ventas. Es por ello que, uniendo el punto anterior, se requiere de cursos de actualización y/o capacitación empresarial, para que se busque las mejores alternativas en cuanto a: manejo de los productos, exposición en vitrinas de ferias, canales y medios de distribución, naturaleza y ubicación de los compradores, posición de la competencia, precios, crédito o cartera y en general todas las condiciones del mercado.

Aquí, el aspecto económico juega un papel relevante, ya que los excesivos costos de publicidad, presentación de muestras, disposición de vitrinas o salas de exposición en lugares mejor situados y concurridos, dificultan la apertura del mercado.

5. Tecnología; Es característico en estas microindustrias que las técnicas de producción sean: 1) muy tradicionales (poca maquinaria, mayor cantidad de mano de obra), y 2) no hayan sido adaptadas a los avances tecnológicos modernos en el ramo industrial en el que operan(7). El problema técnico se refleja más en la eficiencia y en la productividad, lo cual hace más difícil que las microempresas impongan modalidades de consumo. Pero mantienen una mayor flexibilidad en sus técnicas.

Las grandes diferencias entre micro y grandes empresas no siempre resultan en desventajas tecnológicas para las microempresas, puesto que cuando una empresa se ve obligada a cambiar constantemente de un producto a otro, el uso de maquinaria altamente sofisticada eleva los costos, de tal suerte que los reducidos gastos generales pueden favorecer a los microindustriales que emplean maquinaria rudimentaria que con unos pequeños ajustes se adapta fácilmente. Sin embargo:

"En un medio económico internacional caracterizado por el libre cambio de materias primas y productos industriales unos y otros bajo una presión deflacionaria, la innovación en el proceso de fabricación ocupa el centro de la escena en la que compiten las naciones".(8)

Es necesario recalcar que la capacidad de los dueños o administradores es un factor clave muy importante para el éxito de la empresa sea cual sea su tamaño, ya que:

"La inexperiencia [y la irresponsabilidad] lleva consigo deficiencias en la administración de las empresas, siendo las principales:

a) Deficiencias de Dirección:

- toma de decisiones equivocadas.
- falta de profesionalismo.

b) Carencia de productos competitivos.

c) Falta de políticas adecuadas de personal, desarrollo de productos, mercados y distribución.

d) Debilidades en la dirección de finanzas, carencia de estructura adecuada a corto y largo plazo"(9).

Por ello, Nafin además del apoyo financiero y de la capacitación a los trabajadores, está realizando campañas de capacitación y apoyo a nivel administrativo y gerencial.

NOTAS

(1) Manuel C.J., Anne M.F y Florencio G.N. La microempresa en México: problemas necesidades y perspectivas. Instituto de Proposiciones Estratégicas A.C., México D.F. 1990.

(2) Estos países, individualmente, han desarrollado un proyecto de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas basado principalmente en la tecnología, este proyecto recibe el nombre de "Incubadoras de Empresas". El concepto general que toma el sistema innovador de incubadoras tecnológicas, es que una incubadora es un sistema innovador establecido para dar asistencia a emprendedores en el desarrollo de nuevas empresas, proveyéndolas de una serie de servicios y apoyos para arrancar y desarrollar empresas. Tres elementos son básicos para constituir una incubadora tecnológica: Universidad, empresas de base tecnológica y fuentes de financiamiento. La incubadora de empresa tecnológica, tiene como objetivo fundamental integrar y fomentar programas educativos y de investigación con el reto de desarrollar actividades encaminadas a programas de incubación de empresas tecnológicas, en ambiente de producción interactivo entre la academia, inversionistas, instituciones empresariales y oficiales y organizaciones populares, estimulando la innovación tecnológica y fomentando el desarrollo del espíritu emprendedor en los institutos, universidades y las empresas generadas.

(3) Roland Christensen C. La Sucesión en la Dirección. Ed Labor, S.A. Barcelona, España. 1973. pag. 15

(4) Roland Christensen C. La Sucesión en la Dirección. Ed Labor, S.A. Barcelona, España. 1973. pag. 15

(5) "Ciencia y tecnología: Incubadoras de empresa, nueva revolución tecnológica de los años noventa" en El Mercado de Valores, Febrero 1 de 1992, N° 3, pp 8-10

(6) Nacional Financiera. Programas de Apoyo Crediticio: Desarrollo Tecnológico, reglas de operación. Junio 1992.

(7) En el campo de la innovación en el proceso productivo se identifican cuatro niveles de desarrollo tecnológico. 1) tecnología de punta, 2) tecnología avanzada, 3) tecnología de uso ordinario, y 4) tecnología atrasada.

(8) F. Prakke y C.K. Pasmooij. "Hacia un modelo de introducción equilibrada de la automatización programable en las pequeñas empresas". En Sociología del trabajo. nueva época, núm. 1, Otoño de 1987 p.p. 137

(9) Flores Becerril, Ma Elena. "Apoyos Económicos, jurídicos y Administrativos a la Microindustria". En: Revista Consultorio Fiscal, F.C.A., año III, núm. 34, 1989. pág. 10

BIBLIOGRAFIA

- (1) "Ciencia y tecnología: Incubadoras de empresa, nueva revolución tecnológica de los años noventa" en El Mercado de Valores, Febrero 1 de 1992, N° 3, pp 8-10
- (2) Flores Becerril, Ma Elena. "Apoyos Económicos, jurídicos y Administrativos a la Microindustria". En: Revista Consultorio Fiscal, F.C.A., año III, núm. 34, 1989. pág. 10
- (3) Manuel C.J., Anne M.F y Florencio G.N. La microempresa en México: problemas necesidades y perspectivas. Instituto de Proposiciones Estratégicas A.C., México D.F. 1990.
- (4) Nacional Financiera. Programas de Apoyo Crediticio: Desarrollo Tecnológico, reglas de operación. Junio 1992.
- (5) Prakke, F. y Pasmooij C.K. "Hacia un modelo de introducción equilibrada de la automatización programable en las pequeñas empresas". En Sociología del trabajo. nueva época, núm. 1 , Otoño de 1987 p.p. 137
- (6) Roland Christensen C. La Sucesión en la Dirección. Ed Labor,S.A. Barcelona, España. 1973. pag.

CAPITULO 5

FINANCIAMIENTO

5. POSIBLES OPCIONES FINANCIERAS PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

Las fuentes de financiamiento es una respuesta integral, profesional y didáctica, a los requerimientos de los empresarios y de los funcionarios responsables de la especialidad financiera del país.

Por lo que se les brinda diferentes fuentes de financiamiento a los empresarios y así poder obtener una atención mas ágil y expedita a sus demandas de financiamiento y les ayudara a facilitarles las tareas de planeación financiera, lo cual se traducirá en aprovechamiento optimo de los recursos.

A continuación se mencionaran las distintas fuentes de financiamiento:

5.1 LA BOLSA DE VALORES

La bolsa de valores es un mercado organizado de intermediarios que representan los intereses de particulares, sociedades mercantiles y del estado, en libre intercambio de valores, dentro de las reglas establecidas tanto por éste último como por los intermediarios que participan en el propio mercado.

Las acciones son títulos que representan una parte proporcional del capital de las empresas, no importando su actividad, nacionalidad o régimen fiscal. Las empresas emiten acciones con varias finalidades, el principal motivo es el de aumentar el capital social, aunque pueden también ser emitidas con el fin de vender la empresa, es decir, traspasar la propiedad de la misma a nuevos accionistas, asimismo, pueden ser emitidas con el fin de capitalizar las utilidades generadas por la propia empresa, mediante el decreto de un dividendo que será pagado con acciones nuevas de la empresa.

El destino de los fondos provenientes de una emisión de acciones con propósitos de incrementar el capital social, puede ser preferentemente algún proyecto de expansión, la construcción o adquisición de alguna planta industrial, aunque pueden también ser destinados a la liquidación de pasivos, cuando una emisión de acciones tiene como fin el traspasar la propiedad de la empresa los fondos obtenidos de la emisión son destinados a la liquidación del importe de la parte proporcional del capital, a los antiguos propietarios.

5.1.2 Ventajas de una empresa registrada en bolsa

Cuando una empresa se inscribe en bolsa de valores obtiene las siguientes ventajas:

- a) Mayor facilidad de crecimiento. En el caso de que la oportunidad de crecimiento rebase los recursos generados por la empresa y los niveles aceptables de apalancamiento.
- b) Proporciona liquidez a los accionistas
- c) Mayor valor de mercado a la acción (mayor confianza)

d) Democratización del capital

e) Mejor imagen y prestigio.

5.1.3 Requisitos para su inscripción.

El Artículo 14o. de la Ley del Mercado de Valores nos indica que para obtener y, en su caso, mantener la inscripción de los valores en la Sección de Valores, sus emisores deberán satisfacer, a juicio de la Comisión Nacional de Valores, los requisitos siguientes:

- I Que exista solicitud del emisor
- II Que las características de los valores y los términos de su colocación le permitan una circulación que sea significativa y que no cause perjuicio al mercado.
- III Que los valores tengan o puedan llegar a tener una circulación amplia en relación con la magnitud del mercado de la empresa emisora.
- IV Que se prevea, dentro de los negociable, la solvencia y liquidez de los emisores.

Para que una empresa sea sujeta de colocación de acciones en el Mercado Mexicano de Valores, se requiere en primer término, presente a través de alguna casa de bolsa, la documentación e información necesaria a la Bolsa Mexicana de Valores y a la Comisión Nacional de Valores.

Una vez aprobada la emisión por la Comisión Nacional de Valores (CNV), se procede a su colocación y diaria cotización en la Bolsa Mexicana de Valores.

5.1.4 Ruta crítica de la inscripción de acciones

- 1.- Presentación de la solicitud de inscripción
- 2.- Entrevista con la casa de bolsa colocadora
- 3.- Revisión de la solicitud
- 4.- Solicitud en su caso de puntos pendientes a la empresa
- 5.- Envío de documentos al asesor legal
- 6.- Programación y desarrollo del estudio
- 7.- Visita a la empresa por parte de la dirección general
- 8.- Nueva entrevista con la casa de la bolsa colocadora para últimos detalles.
- 9.- Recepción del dictamen jurídico
- 10.- Terminación del estudio
- 11.- Opinión final respecto de la empresa, por parte de funcionarios de la bolsa.
- 12.- Aprobación del estudio por parte de la dirección general.
- 13.- Impresión del estudio
- 14.- Aprobación de la solicitud de inscripción por parte del consejo de administración de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
- 15.- Aviso de aprobación de la empresa y C.N.V.
- 16.- Ratificación de la C.N.V.
- 17.- Oferta Pública.

5.1.5 Solicitud de inscripción

La solicitud por escrito de la sociedad emisora debe reunir, como mínimo, los siguientes requisitos.

- * Denominación y domicilio de la sociedad
- * Nombre y personalidad del representante de la sociedad emisora, legalmente facultado para promover y tramitar la solicitud, debiendo acreditar su personalidad mediante poder inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- * Numero y características de las acciones representativas del capital de la sociedad, especificándose, valor nominal, serie categoría de acciones.
- * Numero y características de las acciones cuya autorización de oferta pública se solicita, indicando la clase de la oferta.
- * Señalar los renglones de aprobaciones que soliciten para ser objeto de inversión institucional.
- * Fecha de la solicitud y firma del representante legal de la intermediaria.
- * Firma del representante de la sociedad emisora y de la intermediaria.

5.1.6 Obligaciones

El Mercado de Valores es un mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de valores, el cual pertenece al Sistema Financiero Mexicano.

Dentro de este mercado se distinguen dos grandes sectores:

- * Mercado de Capitales
- * Mercado de Dinero

Ambos sector difieren en el tipo de inversión. El primero son inversiones a mediaño y largo plazo, y el segundo es a corto plazo.

En el Mercado de Capitales se encuentran los conceptos de renta variable y renta fija. Renta Variable es la que agrupa a los instrumentos cuyo rendimiento no se conoce y puede incluirse, no existir o ser perdida. Renta fija es la que agrupa a todos los instrumentos que tienen un rendimiento y condiciones de pago preestablecidas.

Los instrumentos o valores son documentos representativos de un derecho patrimonial.

Son instrumentos del Mercado de Capitales los siguientes:

- * Renta Variable
- * Acciones
- * Renta Fija
- * Obligaciones
- * Petrobonos
- * Bonos de Indemnización Bancaria
- * Bonos Bancarios de Desarrollo
- * Bonos de Renovación Urbana

Son instrumentos del mercado de dinero:

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

- * Cetes
- * Papel Comercial
- * Papel Comercial Extrabursatil
- * Aceptaciones bancarias
- * Pagare empresarial bursatil
- * Pagares
- * Oro y plata amonedados.

5.1.6.1 Descripción de las Obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito que representan una parte proporcional de un crédito colectivo concedido a una empresa. Estos títulos contienen la promesa por parte de la emisora de regresar al tenedor (obligacionista) el importe recibido como crédito en algunas fechas determinadas, a largo plazo, y pagar a los tenedores cierta tasa de interés por el uso de ese dinero.

Es decir, el obligacionista se convierte en un acreedor de la emisora que tiene derechos sobre el patrimonio del deudor o, en algunos casos sobre una garantía específica.

Los compromisos de pago y de la operación de crédito son públicos, ya que las obligaciones emitidas se inscriben en el Registro Nacional de Valores e Intermediario (R.N.V.I.) y se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. (B.M.V)

5.1.6.2 Clasificación

Las obligaciones se clasifican en:

- a) Quirografarias. Es el tipo mas común en el mercado. Son obligaciones sin garantía específica, respaldadas por todo el patrimonio de la empresa que la emite.
- b) Hipotecarias. Están respaldadas con una garantía hipotecaria de bienes inmuebles.
- c) Prendarias. Están garantizadas por diversos bienes muebles.
- d) Convertibles. Los obligacionistas podrán optar entre recibir la amortización de la deuda en efectivo o convertir sus títulos en acciones representativas del capital social de la misma empresa emisora.
- e) Indizadas. Son obligaciones denominadas en moneda nacional y cuya amortización se liquida conforme a una fórmula con relación al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense. Esta es una modalidad de obligaciones muy nueva. Actualmente no se ha llevado ninguna emisión de este tipo en el país.
Las empresas que las deseen emitir deberán contar con un flujo suficiente de dólares.
- f) Subordinadas. Con pago condicionado.

5.1.6.3 Características generales

- Las obligaciones deben ser nominativas.
- El representante común de los obligacionistas puede ser una casa de bolsa necesariamente diferente al agente colocador o una sociedad nacional de crédito.
- Los intermediarios son también las casas de bolsa mediante la oferta pública.
- El emisor son las sociedades anónimas nacionales.
- La custodia de las obligaciones es por parte del Indeval.
- Las operaciones permitidas son: compra y traspaso a cuentas del mismo titular.
- Legislación aplicable: artículo 3o. de la ley de Mercado de Valores.
- En operación de compraventa las obligaciones deben liquidarse en 48 horas.
- La emisión de obligaciones es uno de los medios para las empresas de incrementar los recursos.
- La comisión es de 0.25% sobre el precio de compra o venta.

5.1.7 El papel comercial

El Papel Comercial es un crédito de corto plazo documentado con pagares, denominados en moneda nacional, suscritos por sociedades anónimas mexicanas e inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, así como en la Bolsa Mexicana de Valores en donde cotizaran, excepto el Papel Comercial avalado por sociedades nacionales de crédito.

5.1.7.1 Tipos de Papel Comercial

- 1.- Quirografario. Sin garantía específica, respaldado por todo el patrimonio de la empresa emisora.
- 2.- Avalado por una sociedad nacional de crédito. Con garantía mediante el aval de una institución nacional de crédito.
- 3.- Indizado al tipo de cambio libre. papel denominado en moneda nacional e Indizado al tipo de cambio libre de venta de dólares en los Estados Unidos de América. Las empresas emisoras de este tipo de papel requieren contar con una fuerte generación de flujo de dólares por ventas de exportación. Este papel, al igual que el Papel Comercial en moneda nacional se coloca a descuento y genera adicionalmente a la tasa de interés pactada la ganancia cambiaria que resulte de la variación del tipo de cambio libre entre la fecha de la emisión y la de vencimiento.

5.1.7.2. Características Generales del Papel Comercial

- Valor nominal.
- Plazo entre 7 y 180 días.
- Emisor
- Garantía
- Cotización

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

- Posibles adquirientes. Personas físicas y moral, nacionales o extranjeras.
- Custodia Indeval
- Régimen Fiscal
- Legislación aplicable. Circulares 10-118, 10-118 bis 1, 10/118 bis 2 de la Comisión Nacional de Valores.

5.1.8. PAGARE DE MEDIANO PLAZO

El pagare de mediano plazo en un crédito documentado por un solo título denominado en moneda nacional suscrito por sociedades anónimas mexicanas e inscrito en el Registro nacional de Valores e Intermediarios y en la Bolsa Mexicana de Valores.

5.1.8.1 Tipos de Pagares

- Quirografario. Sin una garantía específica y con el respaldo del patrimonio de la sociedad emisora.
- Avalado. Respaldo con una aval bancario.

5.1.8.2 Características Generales del Pagare

- El Valor nominal de los títulos que integran cada emisión deberán de ser de N\$100 nuevos pesos o sus múltiplos.
- La inscripción y autorización se dará por un plazo no menor a año.
- Negociable entre personas físicas y morales de nacionalidad mexicana o extranjeras, instituciones de seguros y fianzas, organizaciones auxiliares de crédito y sociedades de inversión.
- Las casas de bolsa podrán realizar operaciones de compraventa y de depósito en administración.
- Los plazos de la emisión pueden variar de uno a tres años.
- El pagare genera un interés bruto anual sobre el valor nominal y se liquidan normalmente por trimestres bajo las bases de la emisión.
- El depósito de pagare se realiza en el Indeval.
- Cuando los pagares son avalados por una institución de crédito, el registro lo solicita al Banco de México, el cual autoriza la oferta pública de los títulos.

5.1.9 Sociedades de inversión de capitales

Las sociedades de inversión tienen como finalidad la adquisición de valores y documentos bajo la base de una diversificación de riesgos con recursos provenientes del público inversionista mediante la colocación de las acciones representativas de su capital.

La finalidad de este tipo de sociedad es acceder recursos financieros a las empresas bajo la forma de capital y no de crédito con el objetivo de reforzar la estructura financiera de las empresas y

proporcionar recursos bajo una base permanente y de largo plazo, a fin de favorecer la capitalización eficiente de las empresas.

5.1.10 Certificación de participación inmobiliaria (CEPIS)

Son títulos de créditos que representan:

- a) El derecho a una parte alicuota de los frutos o rendimientos de los valores, derechos o bienes de cualquier clase que tenga en fideicomiso irrevocable para ese propósito la sociedad fiduciaria que los emita.
- b) El derecho a una parte alicuota del producto neto que resulte de la venta de dichos bienes, derechos o valores.
- c) El derecho a una parte alicuota del producto neto que resulte de la venta de dichos bienes, derechos o valores.
- d) El reembolso del valor nominal de los títulos.

Se pueden clasificar los certificados de participación de acuerdo con:

* Su forma de recuperación:

Amortizables. Estos certificados dan a sus tenedores además del derecho a una parte alicuota de los frutos o rendimientos correspondientes, el de reembolso del valor nominal de los títulos.

No Amortizables: En este caso la sociedad emisora no está obligada a hacer el pago del valor nominal de los títulos en ningún momento.

Al extinguirse el fideicomiso base de la emisión, y de acuerdo a las resoluciones de la Asamblea General de Tenedores de Certificados, la sociedad emisora procederá a hacerla adjudicación y venta de los bienes fideicomitados y, por lo tanto, la distribución del producto neto de la misma.

* El tipo de bien:

Ordinarios. Son aquellos en los que los bienes afectados en fideicomiso son bienes muebles.

Inmobiliarios. Son aquellos en los que los bienes afectados en fideicomiso son bienes inmuebles.

5.2 LA BANCA

5.2.1.- Requisitos para ser sujeto de crédito

* Debe tratarse de una persona física o moral establecida permanentemente en plaza, con cierto arraigo en su actividad ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar un negocio no para iniciarlo, salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto a su constitución, pero que están soportadas con la experiencia, en el giro de los socios principales.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

- * Que tenga capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
- * Que el solicitante sea solvente moral y económicamente
- * Que sus productos o los servicios que preste, tengan demanda constante en el mercado.
- * Que tenga capacidad de pago.

Este último punto debe de tomarlo muy en cuenta el solicitante del crédito, ya que la capacidad de pago esta en función del tipo y monto del crédito y que debe ser el que realmente necesite, no el que consiga mas rápido o fácilmente. Esta capacidad de pago esta en relación con la generación de recursos que deben ser suficientes para cubrir los costos y gastos mas los intereses generados por el servicio del financiamiento.

5.2.2 Documentación

la documentación que generalmente se debe proporcionar a la institución de crédito es la siguiente:

Información Financiera reciente con una antigüedad no mayor a tres meses, a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos consistentes en:

- * Balance general con relaciones analíticas.
- * Estados de resultados.
- * Estado de costo de producción y ventas.

5.2.3 Diferentes tipos de crédito bancario

- * Prestamos Quirografarios
- * Prestamos prendarios
- * Créditos de habilitación o avío
- * Apertura de crédito en cuenta corriente
- * Créditos Reaccionarios
- * Créditos Hipotecarios Industriales
- * Remesas en camino

5.2.3.1 Préstamo quirografarios

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagare en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Se paga mediante su operación normal: comprar, producir, vender y cobrar, por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa (determinar días, proveedores, días-clientes, días-inventario).

Así sabremos el tiempo que tarda en recuperar los recursos invertidos y el plazo que requerirá para pagar el crédito.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, porque con este documento se detectan los periodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puede pagarlos.

Esta información se presentara por cada uno de los años de vida del proyecto ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Para los créditos específicos presentar en forma detallada el programa de inversión ya que los recursos solicitados. Es muy común encontrar que todavía existe una resistencia, a proporcionar esta información a tal grado que en muchos casos se prefiere el crédito a corto plazo por la supuesta razón de que no se les requiere esta información, sin medir las consecuencia de financiarse al vapor y sin planeación financiera.

5.2.3.2 Préstamo prendario

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza par comprar materias primas o vender productos terminados.

Para ello, es necesario la participación de una almacenadora en donde estén las existencias, esta expide Certificados de Depósitos y Bonos de prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo.

Análisis:

Análisis Financiero:

Evaluación de la liquidez y capital de trabajo.

Análisis del ciclo financiero. Determinar días-carter, días-inventario y determinar los periodos de abastecimiento y producción del acreditado.

Análisis de inventarios:

Calidad, facilidad para venderlos, posibilidad de obsolescencia y deterioro, variaciones de precio y quienes son los consumidores.

Pago

La capacidad de pago esta en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa esta generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

5.2.3.3. Créditos de habilitación o avío

Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

Destino

Adquisición de materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa.

Gastos de producción agropecuaria como fertilizante, abono, animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado, etcétera.

En cuanto a la amortización de este tipo de crédito, deberá considerarse que una parte del mismo se paga con la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

5.2.3.4 Apertura de crédito en cuenta corriente

Línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. El cliente puede reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado, y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.

Para el financiamiento de pequeñas o medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitaran crédito, este funcionara de manera revolviente.

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagara obligaciones a corto plazo.

En la forma de pago, se tomaran en cuenta: evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero y obligaciones a corto plazo.

Lo ideal seria tener flujo de efectivo, para conocer cuando necesita crédito y cuanto podría pagar.

La capacidad de pago esta dado en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si se generan recursos

5.2.3.5 Créditos reaccionarios

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevos industriales.

Su pago de este credito deberá amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

5.2.3.6 Crédito hipotecario industrial

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

El importe del crédito que se conceda a una valor acreditado no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.

La garantía de estas operaciones debe ser la Unidad Industrial Agrícolas o Ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.

La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas.

5.2.3.7 Remesa en camino

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

Su pago se realiza el pago en el cobro de los propios documentos.

5.3. NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP)

Para lograr que las micro y pequeña empresa alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales que incrementen sus márgenes de operación.

La banca comercial y la banca de fomento en el esquema de modernización financiera han reorientado sus objetivos en el financiamiento del desarrollo, para propiciar o fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

Nacional Financiera, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas, y propiciando un desarrollo regional mas equilibrado.

El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas. Así, la Institución apoya a decenas de miles de micro, pequeños y medianos empresarios, en un confianza hacia ellos.

Nacional Financiera respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa. Para atender integralmente las decisiones de inversión de los sectores privado y social, además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la Institución, tiene a disposición una serie de servicios, de los que debe mencionarse sobre todo la creación de una red de capacitación a nivel nacional, la ampliación de nuevos esquemas de garantías con fianza de crédito y el fortalecimiento de Nafin como banca de inversión.

Con apoyo en la diversidad de sus programas, la Institución cuenta con elementos suficientes para otorgar un paquete de servicios sobre diseño, para proyectos altamente especializados.

Desde hace dos años, Nafin cuenta con seis programas, que a pesar de ser un numero considerablemente mas reducido con respecto a lo que anteriormente manejaban las instituciones y los fondos, cubren con mayor flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados. Estos programas, que reflejan las prioridades que se desean respaldar, son:

- * Programa para la Micro y Pequeña empresa (Promyp).
- * Modernización
- * Desarrollo Tecnológico
- * Infraestructura Industrial
- * Estudios y asesorías
- * Mejoramiento del medio ambiente

5.3.1. EL OBJETIVO DEL PROMYP

Apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos.

Las empresas de menor escala tiene grandes cualidades que deben ser aprovechadas, pero también reforzadas.

* Capital de trabajo, como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios, u otros gastos propios del giro. En este caso, el plazo que se ofrece es de 3 años, con 6 meses de gracia.

* Inversión fija, para adquisición de maquinaria y equipo, con un plazo de 10 años y 18 meses de gracia, o para la adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales, con plazo de 12 años y 36 meses de gracia.

* Reestructuración de pasivos. En los años recientes, muchas empresas se han endeudado con créditos de corto plazo para financiar inversiones de largos periodos de recuperación, mediante el mecanismo de reestructuración de pasivos, los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus prestamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo. En este caso, el plazo es de 7 años con 18 meses de gracia.

A través del Promyp, el financiamiento máximo por empresa, tanto para equipamiento como para capital de trabajo, es de hasta 48 millones de nuevos pesos para las empresas micro y de hasta 480 millones de nuevos pesos para las pequeñas.

El otorgamiento de los créditos, Nacional Financiera continua aplicando tasas de interés bajas, sin subsidios, a plazos largos, lo cual representa condiciones verdaderamente preferenciales para la micro y pequeña empresa.

En el proceso de planificación, Nacional Financiera ha integrado cómo complemento del Promyp un instrumento llamado Tarjeta Empresarial, que permite disponer de recursos de manera inmediata par capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos, le concede el empresario otros beneficios, como obtener acceso a diversos servicios de asistencia técnica y capacitación, y contar con un seguro de vida.

El sistema funciona a través de la apertura de una línea de crédito revolvente, operada por medio de una cuenta de cheques.

La tarjeta Empresarial le permite al usuario contar con beneficios adicionales como:

- * Capacitación
- * Asistencia técnica
- * Servicio de apoyo contable, jurídico y administrativos, proporcionados por despachos especializados en la atención a la micro y pequeña empresa.
- * Información, para que los empresario sepan como mejorar la marcha de su negocio.

Actualmente, como parte de los servicios de información y de asesoría a través del sistema de Tarjeta Empresarial Nafin proporciona a los acreditados una serie de fascículos sobre diversos aspectos en materia de administración, así como la llamada "Carta Nafin para la modernización empresarial", que ofrece orientación sobre proceso eventos empresariales, información científica y tecnológica, casos prácticos e información diversa de interés para el empresario.

Los intereses generados los cubre el acreditado al vencimiento. Así, el empresario puede disponer de la totalidad de su crédito a diferencia de lo que origina la practica bancaria general, al solicitar que se cubran por anticipado los intereses del financiamiento que otorga, o que exige reciprocidad como mantener un volumen de operaciones o un cierto nivel de saldos, que a final de cuentas resulta en un mayor costo.

El sector productivo es la oportunidad con que debe recibir el financiamiento Nacional Financiera reconoce la importancia de que sus acreditados cuente con los recursos a tiempo, y es

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

por ello que se ha establecido un mecanismo ágil de descuento, que permite que en 24 horas los intermediarios dispongan de los recursos, para que oportunamente puedan ser canalizados a las empresas.

En apoyo al desarrollo integral de la micro y pequeña empresa Nacional Financiera ofrece no solo financiamiento, sino que ha volcado gran parte de su esfuerzo a impulsar el establecimiento de nuevos esquemas de asociación, como es el caso de las uniones de crédito.

La importancia de las uniones de crédito radica fundamentalmente en que permiten multiplicar la capacidad de negociación en beneficio de sus asociados, además, con este modelo las empresas asociadas en conjunto pueden ser intermediarias de Nacional Financiera sin tener a los bancos de por medio. Actualmente existen 121 uniones que ya operan y 60 que están en proceso de constitución.

5.3.2 PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

Los proyectos de inversión deberán mostrar su viabilidad técnica, económica y financiera, con tasas internas de retorno económico y financiera superior al 10% para el caso de respaldo financiero a través del descuento crediticio y del 12% para el caso de respaldo financiero a la aportación accionaria. En ambos casos, el cálculo deberá de efectuarse a precios constantes.

5.3.3. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Moneda : Nacional o extranjera

Monto : El que requiera el proyecto de acuerdo con el porcentaje de participación establecido.

Plazo de amortización: El plazo de amortización se determinara de acuerdo con el flujo de efectivo de la empresa.

Formas de amortización: Para operaciones en moneda nacional, los pagos del principal serán mensuales o trimestrales.

Para operaciones en moneda extranjera, los pagos del principal e intereses podrán ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las fuentes del fondo de Nacional Financiera.

Tasas de Interés: Las tasas de interés y el margen de intermediación serán las que estén en vigor.

Comisión de compromiso: La comisión aplicable a los saldos no dispuestos, conforme a calendario convenido será del 1% anual.

5.3.4 PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

El programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera fomenta el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorientación o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello induce la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

5.3.4.1 FUNCIONES

- A) Conceder financiamiento a las instituciones de crédito del país.
- b) Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas.
- c) Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México.
- d) Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa.
- e) Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de Nafin y de otras fuentes.
- f) Proporcionar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.

Su Pago: como alternativa preferente sobre la amortización por montos nominalmente iguales de capital e intereses sobre saldos insolutos, los pagos podrán fijarse en términos de valor presente, con financiamiento de intereses.

5.3.5 PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL

Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica.

Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana

5.4 ARRENDAMIENTO

A principios de los sesenta se inicia en México el negocio de arrendamiento financiero, siendo la empresa pionera Impulsadora de Equipo de Oficina, S.A. (IEOSA). En esos mismos años se constituyen las primeras arrendadoras financieras bancarias, mediante la asociación de bancos locales y extranjeros.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Arrendadora Bancomer con Manufacturer Hanover Leasin Corp.

Arrendadora Banamex con Citicorp.

Arrendadora Comermex con Bank of América.

Durante la segunda década de los setenta, el arrendamiento tuvo un crecimiento muy acelerado, concentrando su cartera.

A principios de los ochenta, se vive una crisis en el medio, debido a la dolarización y la concentración de cartera en actividades fuertemente afectadas por la crisis, en este proceso, varias arrendadoras suspenden su operación y absorben pérdidas de consideración.

En enero de 1985, esta actividad es regulada por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, definiéndolas como: "Organizaciones Auxiliares de Crédito" sujetas a una concesión gubernamental.

Arrendamiento financiero en el momento actual y perspectivas.

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

5.4.1 Definición

Contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser esta equivalente o mayor al valor del bien.

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

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

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

Estos intereses serán deducciones en la parte que resulte al calcular el componente inflacionario.

IVA

El impuesto al Valor Agregado de la operación con respecto al bien se liquidara sobre el monto original de la inversión, el cual se pagara al momento de la firma del contrato; con respecto al i.v.a. de los intereses, se liquidara en cada pago parcial durante el plazo de contrato.

COSTO

Normalmente las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del .5 al 2% aproximadamente; asimismo, se tiene como practica el cobrar rentas de deposito, que normalmente es de una.

5.4.2 ARRENDAMIENTO PURO

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

* Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual esta obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.

* Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.

* Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

* El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como la carga financiera que se pacte.

Se estipulara un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

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

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

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

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

5.5 FACTORAJE

Antecedentes

El primer antecedente que se conoce en México sobre operaciones de factoraje, fue un financiamiento de "cuentas por cobrar no documentadas".

En algunos países desarrollados, la operación de compra-venta de cuentas por cobrar es vista como una operación puramente comercial mas que propiamente financiera.

"La vieja banca mexicana" ofrecía dentro de su cartera de servicios el llamado "Crédito en Libros" a clientes de reconocida solvencia moral y económica ya que este tipo de crédito se limitaba a hacer una afectación en garantía sobre las cuentas por cobrar del cliente deudor. La banca comercial llevo a manejar volúmenes importantes de este servicio.

A partir de 1986 se desarrollo un gran interés en este servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales iniciandose de esa manera la operación de nuevas empresas de factoraje financiero y de nuevos productos dentro de esta misma modalidad.

Así, a partir de ese año las empresas de factoraje empezaron a proliferar especialmente dentro de los todavía "no autorizados" grupos financieros privados.

Los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban serias limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones de crédito a sus clientes llegando a formar mercados de dinero "extra bursátiles" a fin de satisfacer esas necesidades.

al crear una empresa de factoraje esta empresa podrá tomar fondos multimillonarios de bancos o del mercado de valores y dispersarlos entre sus clientes tomadores de crédito.

5.5.1 DEFINICIÓN

La empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que este tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte.

1.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. (factoraje puro).

2.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. (factoraje con recursos).

5.5.2 TIPOS DE FACTORAJE

DE CUENTAS POR COBRAR

Se refiere a la sesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad) y podrá ser con cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente).

FACTORAJE A PROVEEDORES

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagares emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagare descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

FACTORAJE INTERNACIONAL

El factoraje internacional se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar proveniente de ventas de exportación.

CAPITULO 6

LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

INVESTIGACIÓN DE CAMPO

La investigación de campo constituye la parte esencial de todo trabajo de investigación, es aquí donde, con base a los conocimientos adquiridos en el marco teórico comprobamos o rechazamos las hipótesis planteadas en el Diseño de la Investigación, así como constatar en el mundo real los planteamientos teóricos que sustentan los motivos para emprender la presente investigación.

Las características de las pequeñas empresas en México, más que ser fuente de conocimiento para entender los procesos de negocios que se llevan a cabo en nuestro país, debido a que este tipo de empresas constituyen la mayoría en nuestro sistema económico y la que por consiguiente emplea al mayor número de mexicanos, no proporciona información para entender la problemática por la que atraviesa en estos tiempos de apertura económica, es por ello que la presente investigación representó un reto más que la simple búsqueda de información; en el proceso de la investigación hicimos la observación que en muchas ocasiones las pequeñas empresas niegan la información por temor a que su información pueda ser usada en forma inadecuada o en perjuicio de ellas, otras, más que negar la información, carecían de los datos en forma ordenada para poderlos proporcionar, otras en cambio mostraron interés en nuestra investigación sugiriendo también que en nuestro país es urgente desarrollar una cultura de información sobre todo en lo que se refiere a las actividades productivas de las pequeñas y medianas empresas ya que ordenadas en forma estadística los informes productivos de estas empresas se puede llegar a la adecuada toma de decisiones para promover su desarrollo.

METODOLOGÍA EMPLEADA EN LA INVESTIGACIÓN

Se realizó una investigación de tipo exploratoria ya que se trató de definir las causas y las posibles soluciones de un problema. Se llevó a cabo una observación documental, es decir se observaron los datos contenidos en escritos de diversos tipos, seguido de una entrevista, con la finalidad de obtener información. Esta entrevista fue dirigida ya que se siguió un procedimiento fijado de antemano por un cuestionario.

El cuestionario se estructuró de tal forma que facilitará su análisis, conteniendo preguntas cerradas y de opción múltiple, para asegurar que no estuvieran distorsionadas en alguna dirección. El vocabulario fue usual para el informante, revisando también que la secuencia de las preguntas no influyera en las respuestas. El número de preguntas fue definido por la necesidad de la investigación. El cuestionario se dirigió a los encargados, administradores o dueños de las empresas, debido a que son las personas que manejan la información que se requirió para el buen desarrollo de la investigación.

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Se ocupó un sistema de muestreo probabilístico, se pretendió que todos los elementos tuvieran la misma probabilidad de ser incluidos en la muestra, sacada de una población finita.

Se empleó la siguiente fórmula para determinar la muestra:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel o grado de confianza.

N = Universo.

p = Probabilidad a favor.

q = Probabilidad en contra.

e = Error estimado.

El Universo fue de 123 pequeñas empresas de la industria textil del vestido y la confección. El nivel de confianza fue del 95%, el grado máximo de error de 5%.

De acuerdo con la fórmula anterior se estimó que la muestra es de 38 pequeñas empresas de la industria textil del vestido en la delegación Iztapalapa del Distrito Federal, las cuales fueron encuestadas con base en un cuestionario por cada empresa.

CUESTIONARIO

Nombre de la Empresa: _____

Actividad o Giro: _____

Cargo de Entrevistado.

Propietario

Encargado

Gerente

Administrador

Contador

Otro, especifique: _____

Antigüedad de la Empresa: _____

Cámara u Organismo Patronal a la que pertenece: _____

1. *CAPACITACION*

1.- Su Empresa cuenta con programas de capacitación.

Si

No

2.- Si contesto afirmativamente la pregunta anterior sus planes de capacitación son:

A corto plazo

A largo plazo

Según surgen las necesidades

esporádicamente

3.- Sus programas de Capacitación son dirigidos al personal

Operativo.

Obreros Generales

Obreros Especializados

DESAÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Supervisores

Técnicos Especializados

Mandos Intermedios.

Jefes de sección

Jefes de Area

Encargados de Taller

Otros

Altos Mandos.

Gerentes

dueños

Administradores

Contadores

Otros

A todos los niveles de la organización.

4.- La capacitación en sus empresa es impartida por.

Personal especializado en capacitación externo

Personal especializado en capacitación interno

Jefes Inmediatos

Empleados con más experiencia

otros, especifique: _____

5.- Al dar capacitación a sus empleados los beneficios se ven reflejados en

La producción

La calidad de los productos

La productividad

La eficiencia

En todos los conceptos anteriores

No refleja beneficios

6.- Los trabajadores y empleados que reciben capacitación y la llevan acabo en su trabajo diario son recompensados con:

Aumento de sueldo o salario

- Posibles ascensos
- Primas e incentivos
- Vales de productividad
- Son tomados en cuenta para los puntos anteriores a largo plazo
- No son recompensados

7.- Cree Usted que invertir en capacitación es una buena inversión

- Si
- No

II. *COMPETENCIA*

1.- Conoce usted a su competencia

- Si
- No

2.- Su competencia esta formada por

- Otras pequeñas empresas
- Empresas medianas
- Empresas grandes
- Empresas Extranjeras
- Otras, especifique: _____

3.- Cuales son las ventajas que Usted considera que tiene sobre su competencia.

- Mejor precio
- Mejor calidad
- Mejores canales de distribución
- Captar mejor las necesidades del cliente
- Mejor maquinaria, instalaciones, equipo y potencial humano.
- No ha considerado este punto
- Otros, especifique: _____

4.- Para contestar la pregunta anterior Usted la estimo con base a:

- Corazonadas
- Datos estadísticos

() Es la capacidad de competir al mismo nivel y llegar a superar cualquier competencia tanto nacional como extranjera.

() Otro, especifique: _____

2.- Cuales factores cree usted que pueden ayudar a su empresa a ser competitiva.

() Financiamiento

() Capacitación

() Adquirir tecnología de punta

() Reestructurar los procesos productivos

() Inculcar dentro de la organización una nueva cultura de competencia

() Aumentar la productividad y la calidad

() Disminuir costos y mejorar los precios en beneficio del cliente

() Todos los puntos anteriores

() Otros, especifique: _____

3.- Cree usted que el hacer competitiva a su empresa es importante para su desarrollo.

() Si

() No

() Porque _____

IV. *TECNOLOGIA*

1.- Su proceso de producción es principalmente:

() Manual

() Con maquinaria

() Automatizado

() Mixto

2.- El tipo de maquinaria que emplea en la producción es:

() Mecánica

() Electromecánica

() Automatizada

() Mixta

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

3.- Sus procesos de producción son

- Los mismos que hace 10 años De menos de 5 años
 De un año a la fecha De menos de un año

4.- La maquinaria que utiliza en su empresa la adquirió hace

- Más de 10 años Menos de 5 años
 Entre 5 y 10 años Recientemente

5.- Su materia prima es

- Nacional Importada
 Nacional e Importada

6.- Su materia prima la obtiene de

- Fabricante Distribuidor
 Detallista Otro

V. FINANCIAMIENTO

1.- ¿A tenido necesidad su empresa de financiamiento en el último año?

- Sí No

¿Por qué? _____

2.-¿ En caso de obtener fácilmente los créditos en que los emplearía?

R _____

3.- ¿ A solicitado financiamiento en el último año?

- Sí No

¿Por qué? _____

4.- ¿A quién se lo solicitó? _____

5.- ¿Se lo otorgaron?

Sí

No

¿Por que? _____

6.- ¿Por cuanto tiempo se le concedió el crédito?

de 1 a 2 años

de 3 a 4 años

de 5 a 6 años

más de 6 años

7.- ¿Qué garantías se le pidieron?

Personales

Familiares

Fiador

Socio

8.- ¿Cuál cree usted que ha sido su mayor problema o contratiempo que le impide adquirir préstamos?

Los requisitos son exagerados y están fuera de mi alcance.

Las tasas de interés son muy elevadas.

Los trámites son engorrosos y tardados.

Gastos muy altos de gestión de préstamo.

Desconocimiento de las Instituciones de Crédito.

Desconocimiento de los trámites a seguir.

Otro. _____

9.- ¿Para qué propósito ha utilizado el crédito que se le otorgó?

Pago de salarios

Compra de Materiales o Materia Prima

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Compra de equipo o maquinaria

Compra de equipo de transporte

Compra de edificios

Pago de deudas

Otro _____

VI: **PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA.**

1.- Cree usted que los impuestos impiden el desarrollo de la pequeña empresa

Si No

Porque _____

2.- Cree usted que los trámites cuando se inicia una empresa son caros y tardados.

Si No

Porque _____

3.- Considera usted que se deben canalizar más apoyos a la pequeña empresa

Si No

Porque _____

4.- Cree usted que las autoridades fiscales han hecho avances significativos para agilizar los trámites fiscales

Si No

5.- Cuales causas cree usted que han propiciado la desaparición de algunas pequeñas empresas

La falta de créditos

los altos impuestos

el incremento de la competencia

Falta de preparación de sus directivos

No adaptarse a los cambios

otros, especifique _____

ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

En la investigación de campo se aplicó un cuestionario, el cual se dividió en seis partes : Capacitación, Competencia, Competitividad, Tecnología, Financiamiento y Problemática de la Pequeña Empresa.

CAPACITACIÓN

(Ver gráficas de la 1 a la 7)

En cuanto a la capacitación encontramos que la mayoría de las empresas (77%) cuentan con programas de capacitación, mientras que las empresas restantes no cuentan con capacitación. De las empresas que si cuentan con capacitación el 36% tienen sus planes a corto plazo, el 30% a largo plazo , el 11% los implementan según las necesidades, lo que hace suponer que no le dan la debida importancia a este aspecto tan fundamental.

La mayoría de los programas de capacitación son dirigidos a todos los niveles de la organización, siendo los más usados los de nivel operativo, con un 12% del total . Estos programas son impartidos en su mayoría por personal especializado tanto externo como interno a la empresa. El personal capacitado generalmente es recompensado con aumento de sueldo (37%), posibles ascensos (21%) o primas o incentivos (18%).

Las empresas entrevistadas consideran que los beneficios de la capacitación son varios entre los más importantes están: en la calidad de los productos con 23%, en la productividad 16% y en la eficiencia 12%. El 88% del total opinan que invertir en capacitación sería una buena inversión lo que refleja el cambio del pensamiento que anteriormente consideraba la inversión en capacitación como un gasto , ahora la nueva cultura empresarial evalúa los beneficios que a la larga le producirá esta inversión.

COMPETENCIA

(Ver gráficas de la 8 a la 15)

Por lo general los empresarios conocen a su competencia , la que estaría representada principalmente por las empresas pequeñas y medianas con un 26 y 38% respectivamente, mientras que las empresas grandes y las extranjeras ocupan un porcentaje pequeño . Consideran que sus principales ventajas sobre su competencia son la calidad, el precio , la capacitación de las necesidades del cliente y sus canales de distribución, mientras que casi nunca han tomado en cuenta las ventajas que puede tener la competencia sobre su empresa , obteniendo la información principalmente de datos confidenciales , en datos estadísticos e investigaciones especiales .

El 88% de las empresas encuestadas consideran de gran importancia para su empresa el comportamiento de la competencia , la que consideran , la mayoría , ha aumentado durante el

último año, debido principalmente a la apertura comercial y a algunas nuevas empresas nacionales.

COMPETITIVIDAD

(Ver gráficas de la 16 a la 18)

Para muchas de las empresas no es muy conocido el término competitividad . Para las empresas encuestadas el 67% lo asocian con la capacidad de competir al mismo nivel y llegar a superar cualquier competencia nacional o extranjera, en tanto que el 29% opinan que es contar con la capacidad de adaptarse y de enfrentar cualquier cambio .

Existen varios factores que pueden ayudar a que las empresas sean competitivas , los encuestados opinan que son : aumentar la productividad y la calidad 15%, financiamiento 14%, capacitación 10% , adquirir tecnología de punta 9%, entre otros. Por lo anterior el 98% de las empresas creen que la competitividad es importante para su empresa.

TECNOLOGÍA

(Ver gráficas de la 19 a la 24)

Hablando de Tecnología el 39% de las empresas analizadas tiene un proceso de producción tanto manual como con maquinaria electromecánica en 35% , mixta 27% y mecánica 22%. Este proceso en la mayoría de las empresas 48% el mismo de hace 5 años y en otros casos también de más de diez años, con una maquinaria adquirida hace más de 10 y 5 años, 43 y 30% respectivamente, y solo una pequeña parte (1%) la adquirieron recientemente .

Una parte importante en el proceso de producción es la materia prima, la cual en la mitad de los casos es tanto nacional como importada y solo el 35% usan materia prima nacional , la cual la obtienen principalmente de fabricantes y distribuidores.

FINANCIAMIENTO

(Ver gráficas de la 25 a la 33)

Los resultados de la encuesta nos confirman la estructura que garantiza a la pequeña empresa del vestido en el área financiera, establecida en el área de la delegación Iztapalapa del Distrito Federal

Los resultados obtenidos muestran que la Delegación Iztapalapa del distrito federal el 52% de las pequeñas empresas del vestido no utiliza el financiamiento externo, por lo que entendemos que todo el financiamiento de su operación actual y de su crecimiento se realiza únicamente a través de capital propio. Al igual que el 57% no lo ha solicitado en estos últimos años.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Las empresas que han tenido la necesidad de un financiamiento ha sido de un 43% y solo se le ha otorgado a un 28% ya que estas empresas si han reunido los requisito, para dicho financiamiento.

Dentro del Financiamiento el crédito ha sido otorgado a corto plazo (1 a 2 años) con el 8% de las respuestas.

De acuerdo a las garantías que respalden al empresario, principalmente son de un 24% personales.

El 42% de las empresas señalan como principales problemas para obtener *financiamiento* los tramites elevados y el burocratismo.

El 24% de las empresas utilizarían su crédito en materia prima, el 38% en maquinaria, 5% en producción, 7% en pagos, 2% en capacitación, 2% en distribución.

Las empresas que han obtenido su crédito en NAFIN son de un 13%, 33% BANCOS y PROVEEDORES 2%. Los resultados de la encuesta muestran que el crédito prestado por los bancos es el mejor. (33%).

En conclusión vemos que es un hecho incuestionable que el 60% de las pequeñas empresas del vestido de nuestro país, no han tenido todavía acceso a mecanismos convencionales de financiamiento, en virtud sobre todo de ciertas limitaciones u obstáculos que hasta ahora parecen infranqueables, entre los que destacan los siguientes:

Como lo señala anteriormente el 24% de los antecedentes personales, es uno de los obstáculos ya que la simple falta de un antecedente que permita al intermediario financiero inferir al menos cual es el flujo real de recursos que genera el negocio de una pequeña empresa, se convierte con preocupante frecuencia en una barrera insalvable, para acceder al crédito formal, creandose un verdadero circulo vicioso, pues de la misma manera que lo hace el mercado de trabajo con el estudiante recién egresado, el sistema financiero exige a la pequeña empresa el antecedente como requisito y no le proporciona, la oportunidad de crearlo.

La incapacidad de la pequeña empresa para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los intermediarios financieros suelen ser en México.

La falta, insuficiencia o distorsión de la información documentales es otro de los principales obstáculos que impiden el acceso de la pequeña empresa del vestido a los mecanismos de financiamiento formal, como se manifiesta en el resultado del 60% de la pregunta planteada.

Una buena parte de las microempresas no disponen simplemente de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios. En otros casos, la información de que disponen resulta claramente insuficiente como para que un acreedor, pueda detectar elementos que le

permitan responder a las preguntas básicas que toda institución intermediaria se formula para otorgar un crédito.

Estas limitaciones ponen de manifiesto que para el desarrollo de la pequeña empresa del vestido, no basta el crédito, sino se respalda con el acceso al respaldo de la información, la asesoría técnica y la capacitación.

La pequeña empresa conlleva siempre un riesgo mayor para los intermediarios financieros.

Se asegura que la pequeña empresa que no tiene acceso al crédito, están en disposición y posibilidades de aceptar una tasa de interés considerablemente mayor a la que se aplica a las empresas de otros extractos.

PROBLEMÁTICA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

(Ver gráficas de la 34 a la 38)

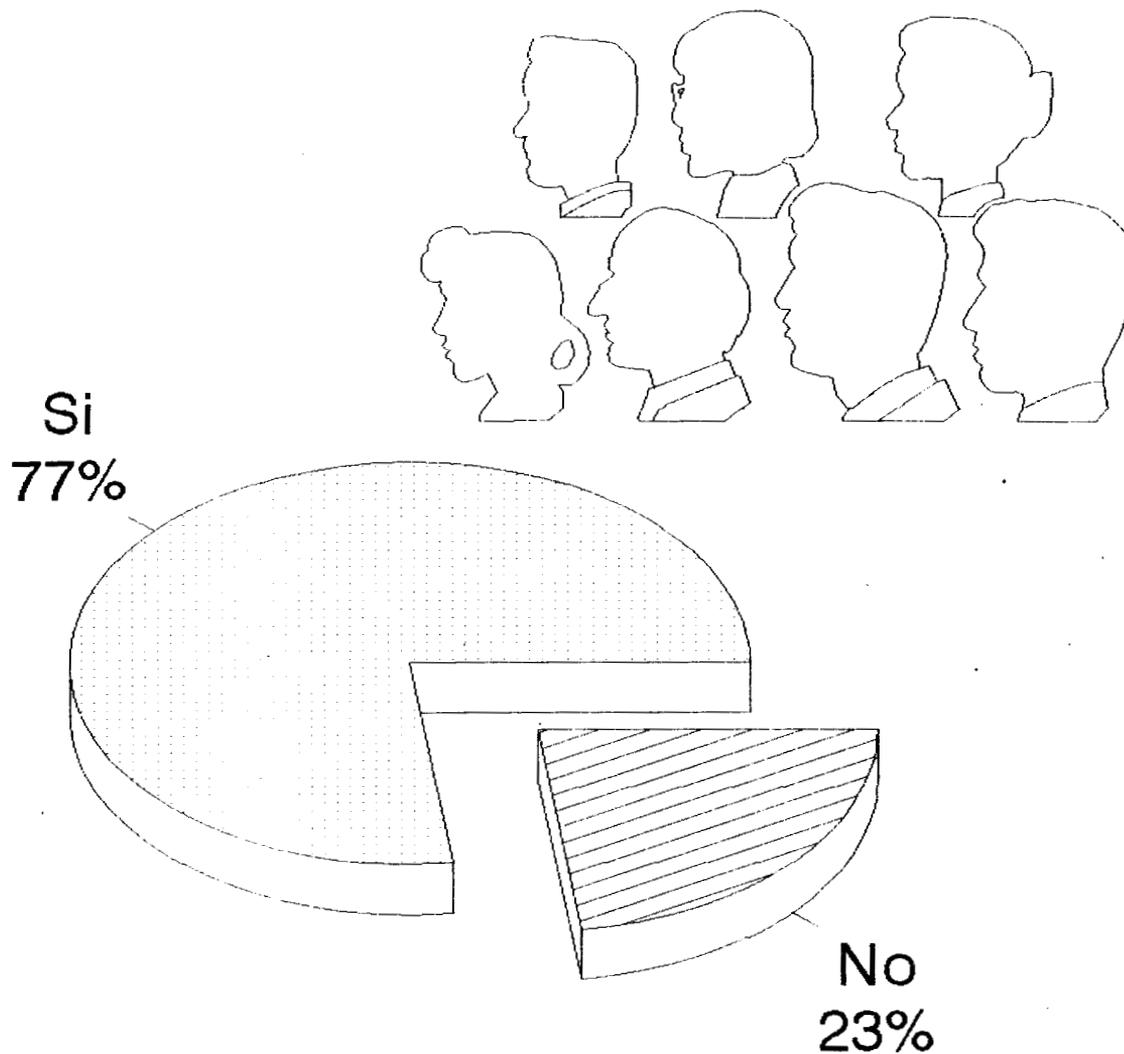
En la actualidad las pequeñas empresas enfrentan muchos problemas como son : los impuestos, los trámites, la falta de apoyo , etc. El 80% de los encuestados opinan que son los impuestos los que más impiden el desarrollo de las pequeñas empresas. los demás prefieren no opinar . En el tema de los trámites para iniciar una empresa el 78% está de acuerdo en que son caros y tardados . El 90% de los empresarios dicen que las pequeñas empresas deberían tener más apoyos y que las autoridades agilizaran los trámites fiscales, ya que el 63% manifestaron que no han tenido avances..

En cuanto a las causas que han propiciado la desaparición de las pequeñas empresas el 30% aseguran que son los altos impuestos. el 20% el incremento de la competencia y un poco también el no adaptarse a los cambios (11%).

CAPACITACION

Pregunta No.1

Su empresa cuenta con programas de capacitación



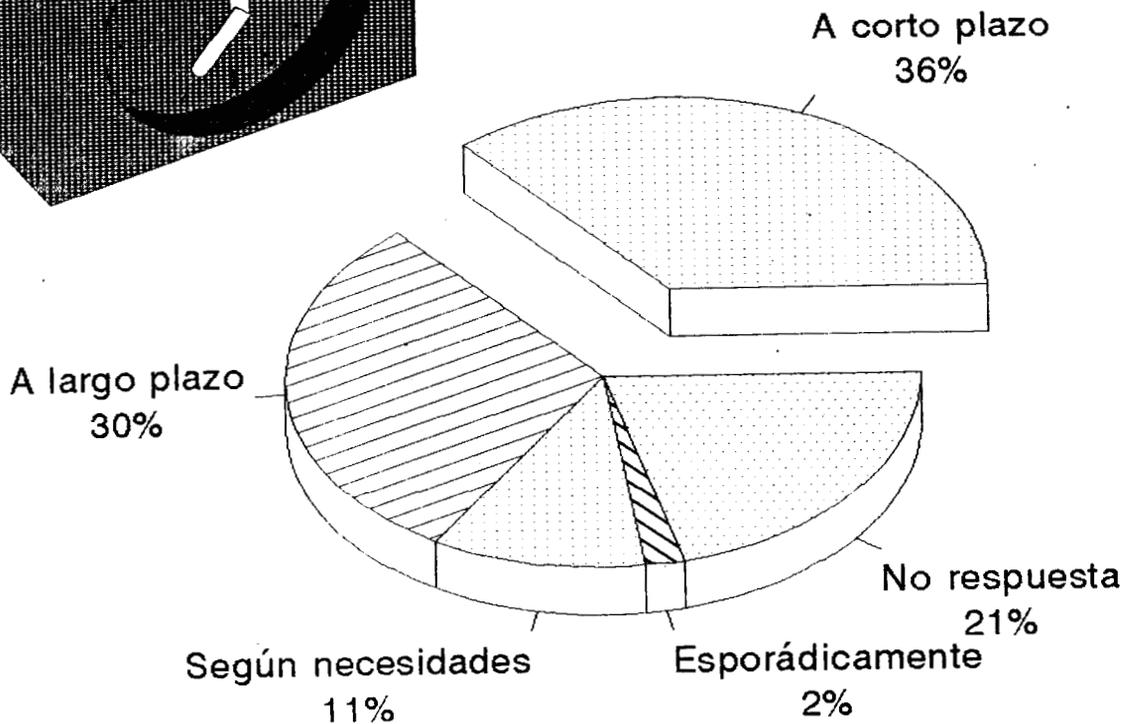
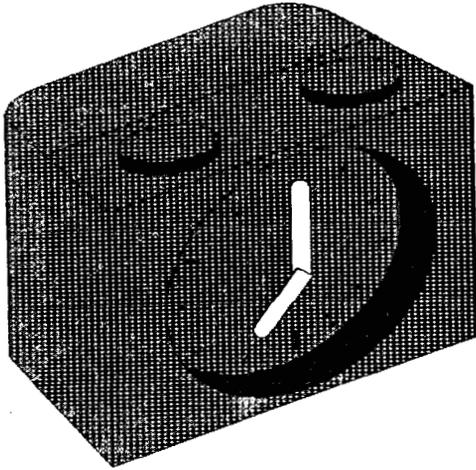
Las empresas entrevistadas contestaron que:
77% si capacita a su personal
23% no cuenta con programas de capacitación

Grafica 1

CAPACITACION

Pregunta No.2

Sus planes de capacitación son:



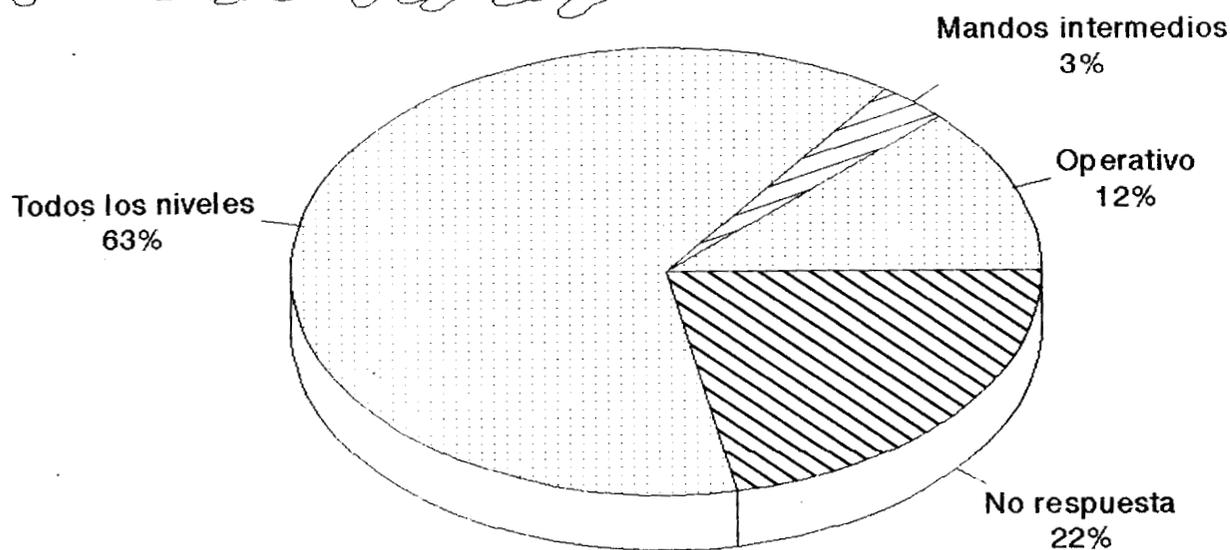
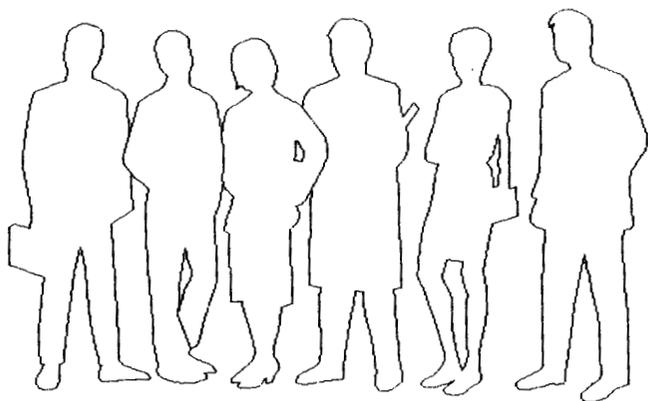
La mayor parte de las empresas encuestadas capacita a su personal a corto plazo

Grafica 2

CAPACITACION

Pregunta No.3

Sus programas de capacitación son dirigidos al personal:



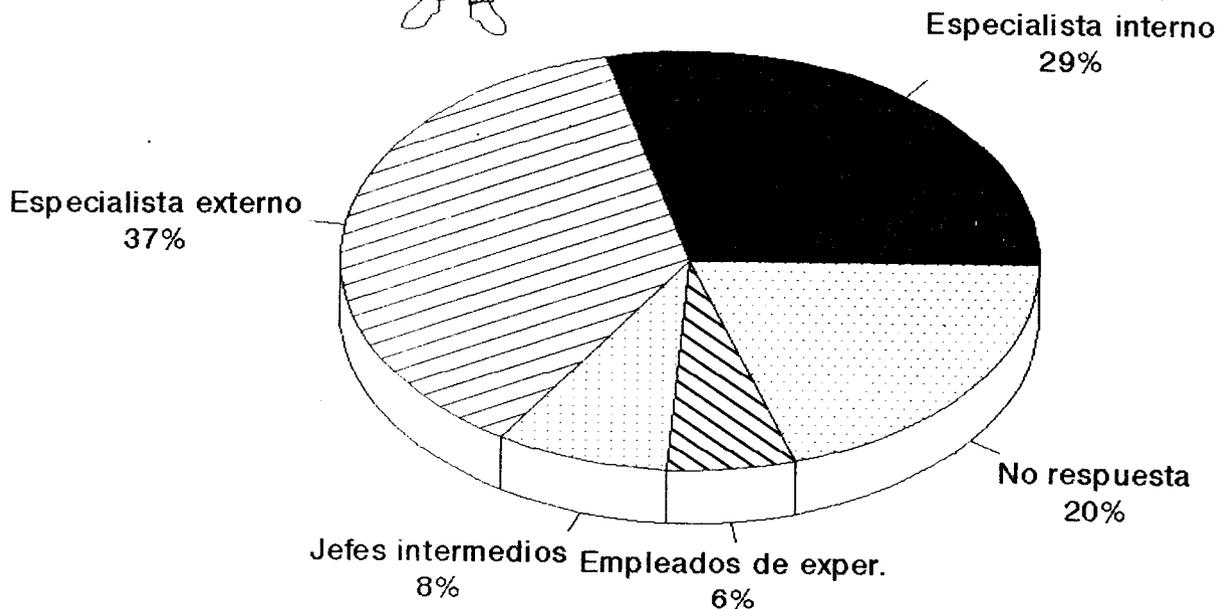
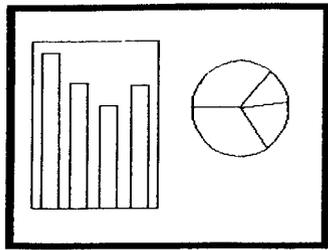
La mayor parte de las empresas encuestadas da capacitación a su personal en todos los niveles de la organización 63%, haciendo notar que el 22% no ofrecio respuesta.

Grafica 3

CAPACITACION

Pregunta No.4

La capacitación en su empresa es impartida por:



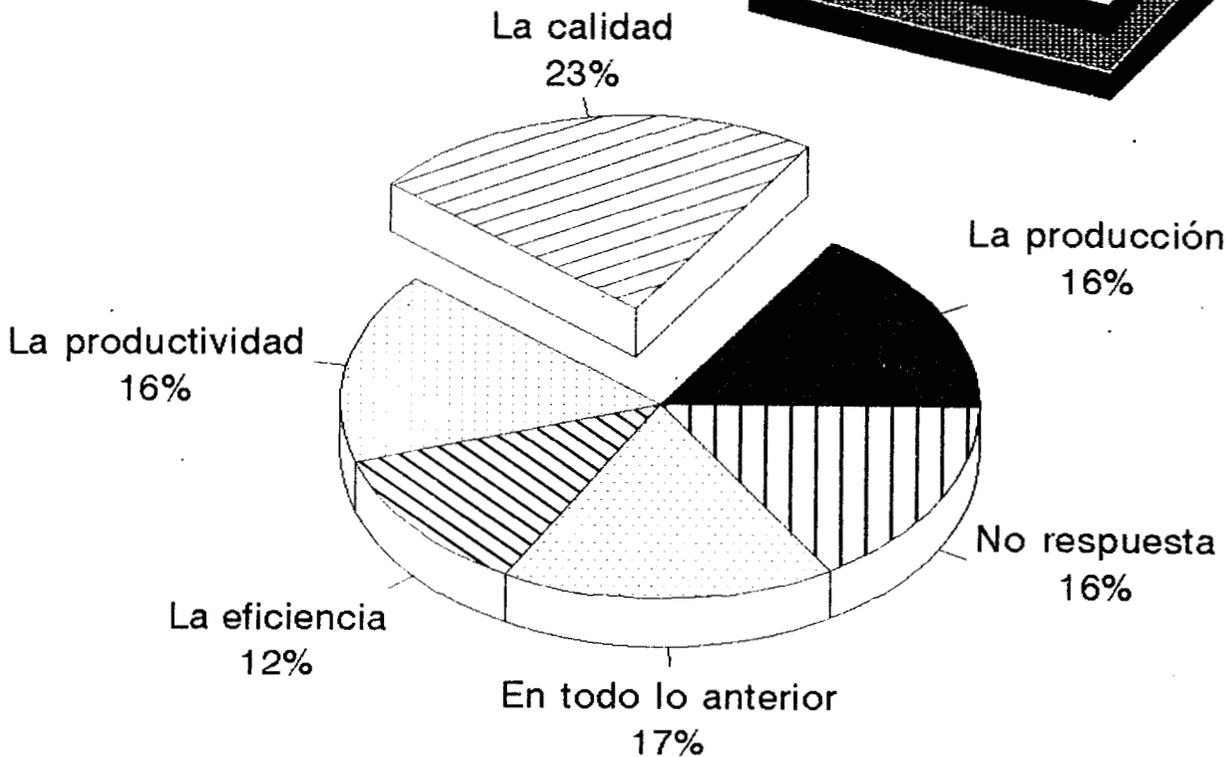
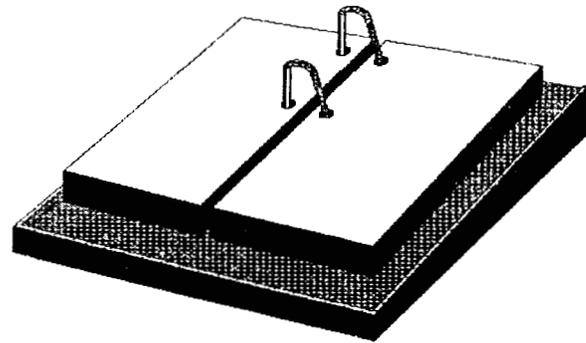
La mayoría de las empresas encuestadas, la capacitación la imparte personal interno 37% y externo 29% así como los que no dieron respuesta que son el 20%

Grafica 4

CAPACITACION

Pregunta No.5

Los beneficios de la capacitación se reflejan en:



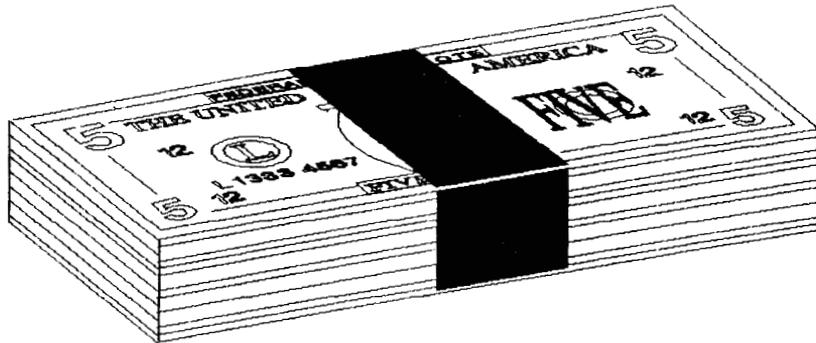
La capacitación en empresas trae como resultado una mayor calidad de los productos, 23% de las encuestas

Grafica 5

CAPACITACION

Pregunta No.6

Los estímulos que reciben los empleados capacitados son:



Aumento de sueldos
37%

Posibles ascensos
21%

Primas e incentivos
18%

A largo plazo
4%

No respuesta
20%

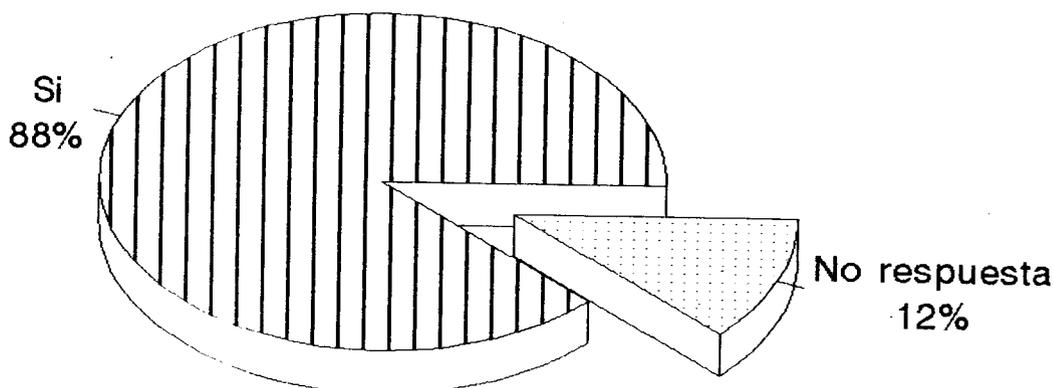
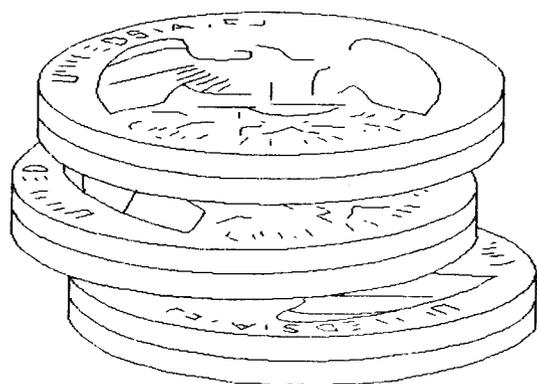
Los empleados al término de su capacitación, son recompensados en su mayoría en forma económica, 37% de las encuestas

Grafica 6

CAPACITACION

Pregunta No.7

Los gastos en capacitación es una buena inversión:



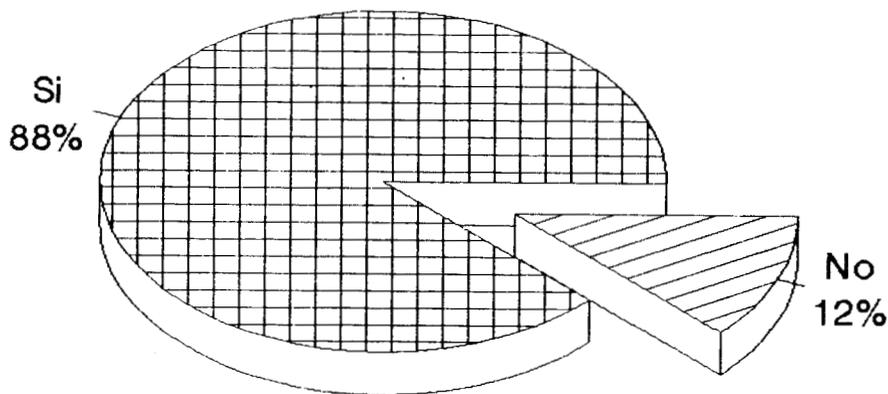
La capacitación resulta una buena inversión para las empresas encuestadas 88%, así como también hay algunas que se abstienen de emitir una opinión 12%

Grafica 7

COMPETENCIA

Pregunta No.1

¿ Conoce usted a su competencia ?



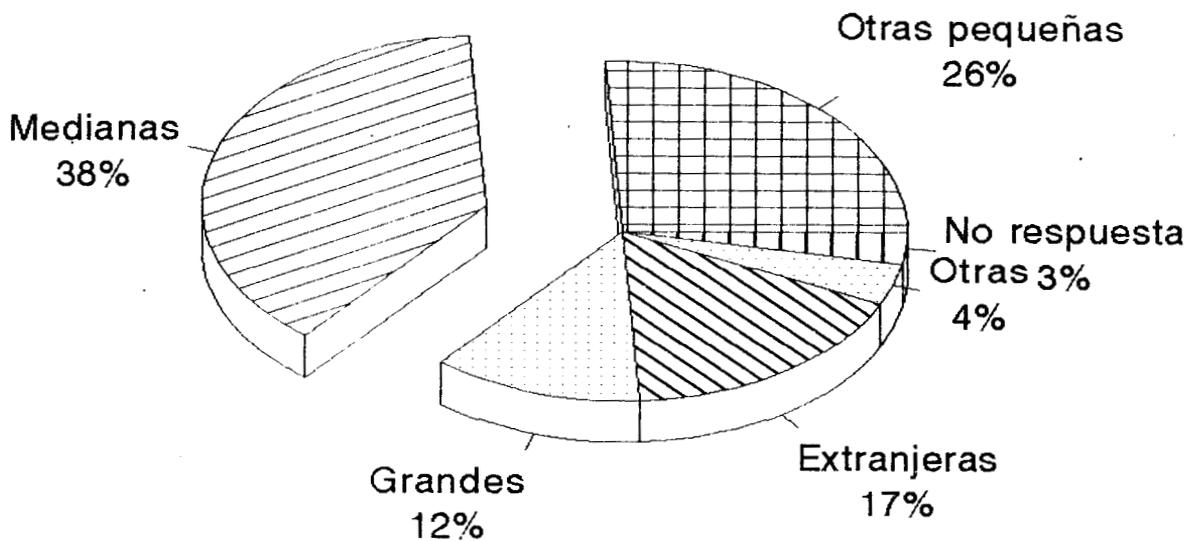
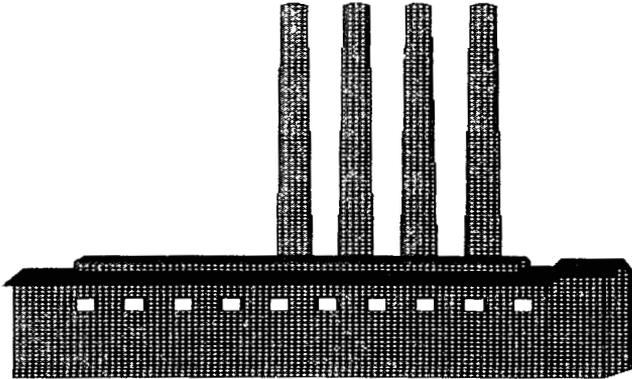
De las empresas encuestadas el 88% dice conocer a su competencia mientras que sólo el 12% manifiesta no conocerla

Grafica 8

COMPETENCIA

Pregunta No.2

Su competencia esta formada por empresas:



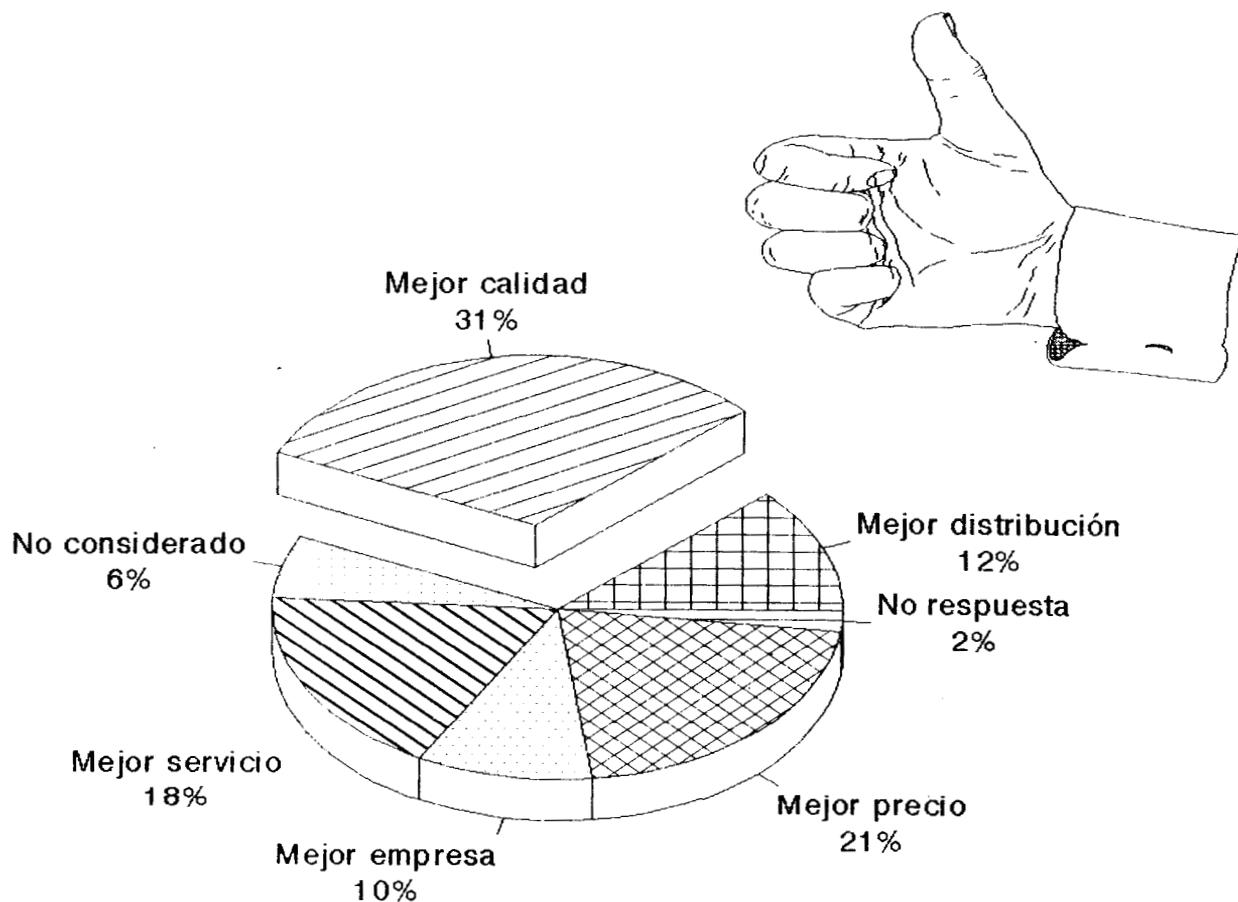
La competencia de las pequeñas empresas esta formada principalmente por empresas medianas 38% y otras pequeñas empresas 26%

Grafica 9

COMPETENCIA

Pregunta No.3

Ventajas sobre la competencia



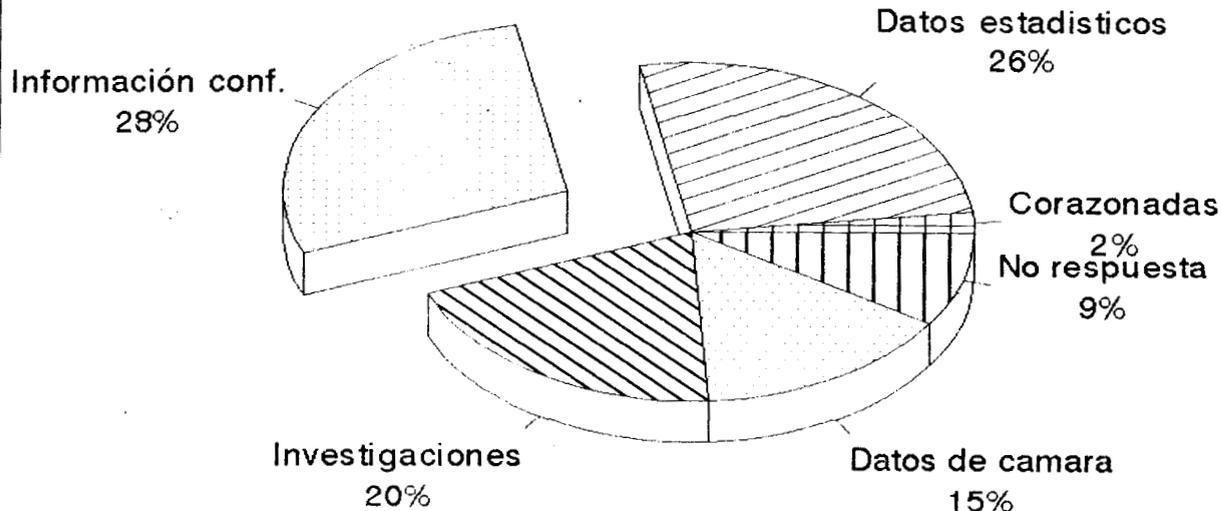
La mayoría de las empresas manifiesta que la calidad es un factor decisivo para superar a su competencia

Grafica 10

COMPETENCIA

Pregunta No.4

Las ventajas se estimaron con base a:



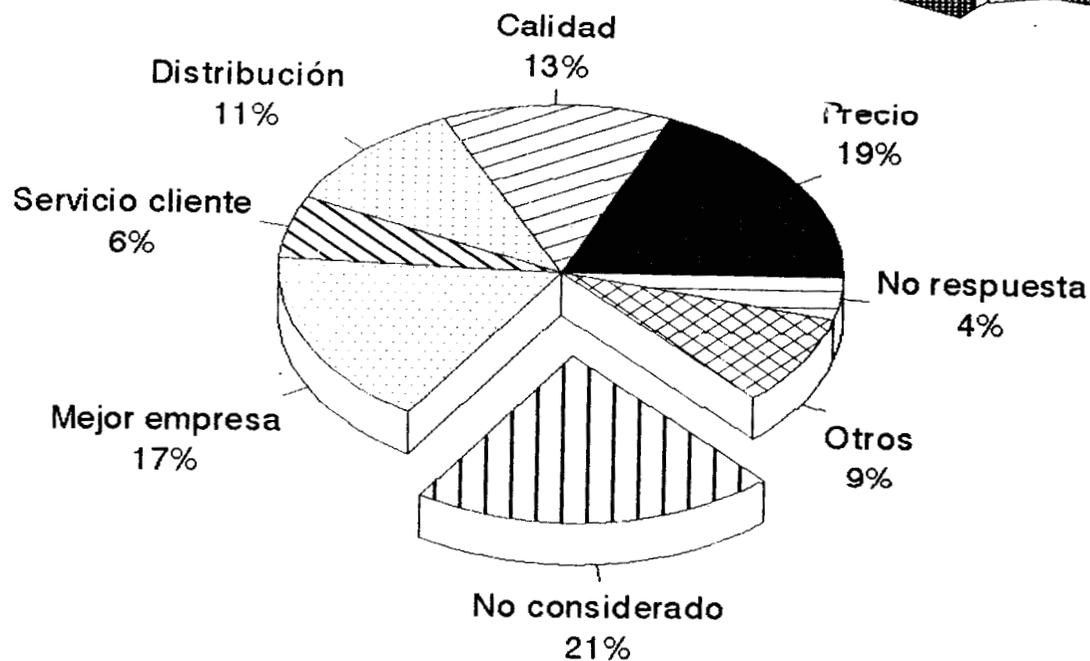
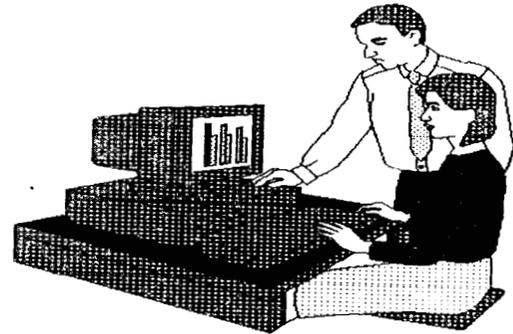
Las empresas encuestadas manifiestan que sus informes sobre la competencia los obtienen de manera confidencial 28% y de datos estadísticos 26%

Grafica 11

COMPETENCIA

Pregunta No.5

Ventajas de la competencia sobre las empresas encuestadas



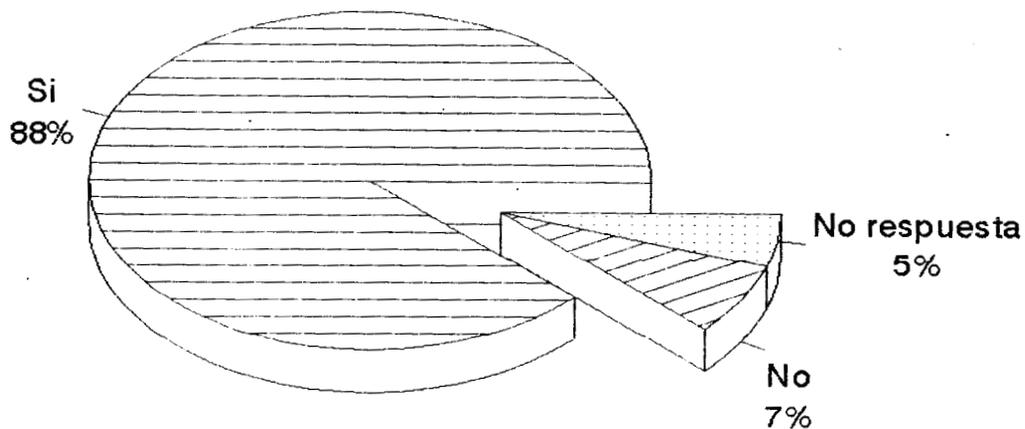
Las empresas encuestadas manifiestan que no han considerado las ventajas de la competencia 21% y otras consideran que solo el precio 19%

Grafica 12

COMPETENCIA

Pregunta No.6

La importancia del comportamiento de la competencia



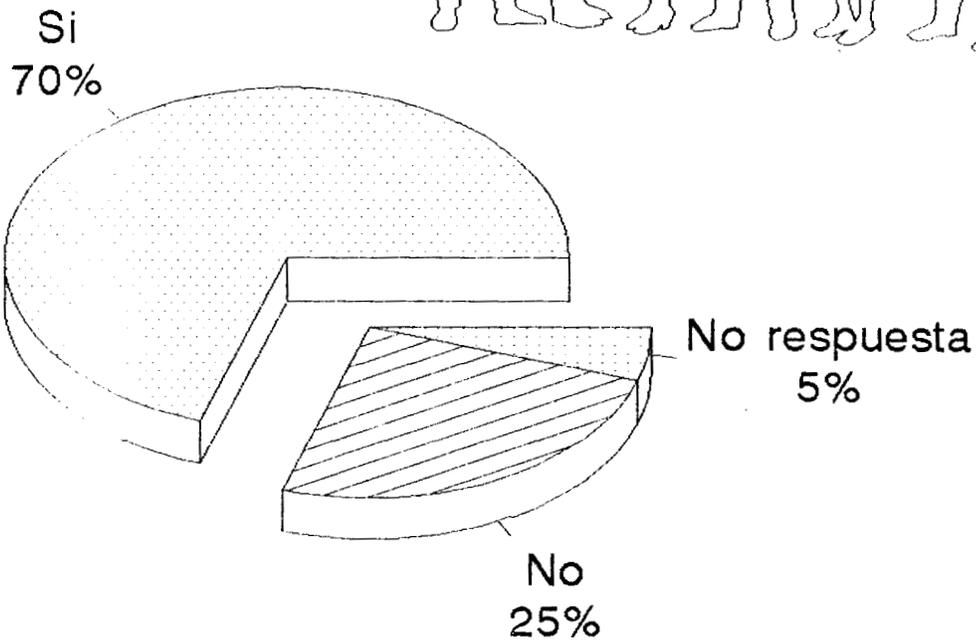
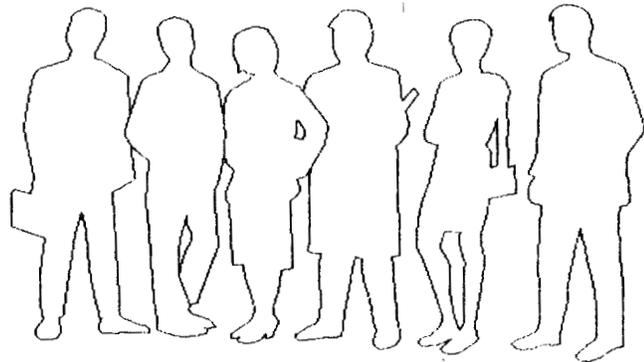
El 88% de las empresas encuestadas manifiesta que seguir el comportamiento de la competencia es importante para su propio desarrollo

Grafica 13

COMPETENCIA

Pregunta No.7

¿ La Competencia ha aumentado ?



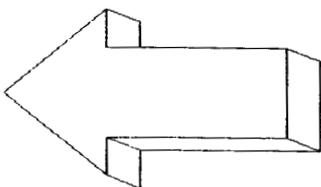
El 70% de las empresas entrevistadas manifiesta que la competencia ha aumentado en el ultimo año.

Grafica 14

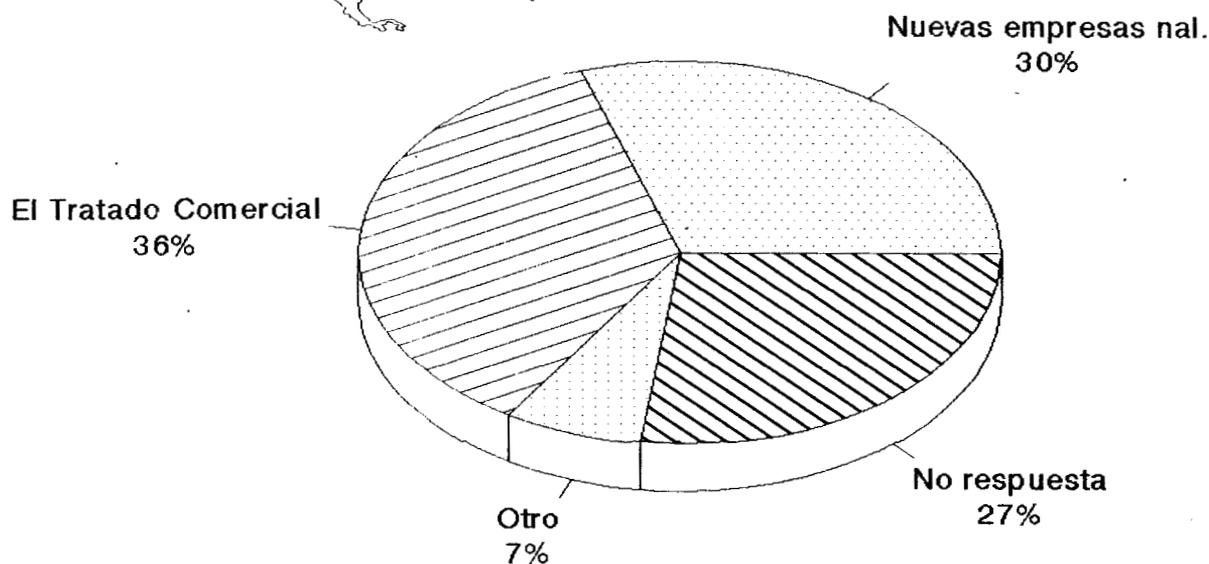
COMPETENCIA

Pregunta No.8

El aumento en la competencia se debe a:



TLC



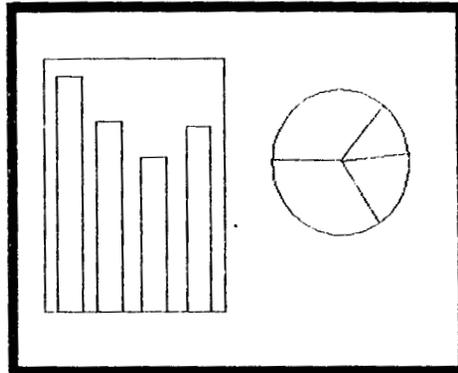
Las empresas encuestadas manifiestan que la apertura comercial y el surgimiento de nuevas empresas nacionales ha aumentado el número de empresas en nuestro país.

Grafica 15

COMPETITIVIDAD

Pregunta No.1

¿ Que entiende usted por competitividad ?



No respuesta
2%

Adaptación
29%

Otro
2%

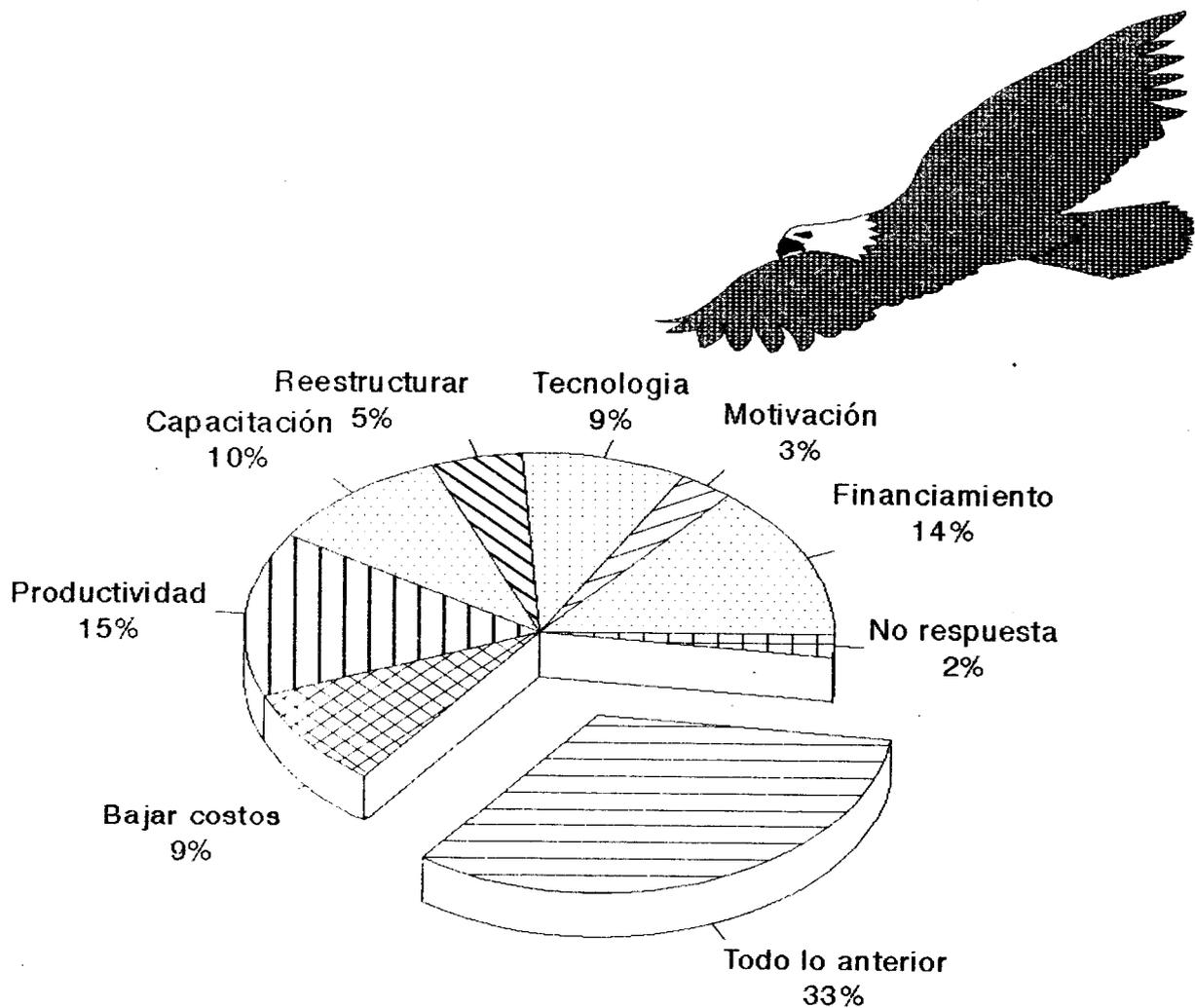
Capacidad competir
67%

Para la mayoría de las empresas entrevistadas competitividad es principalmente la capacidad de competir 67% y adaptación 29%

Grafica 16

COMPETITIVIDAD

Pregunta No.2 Factores para ser competitivo



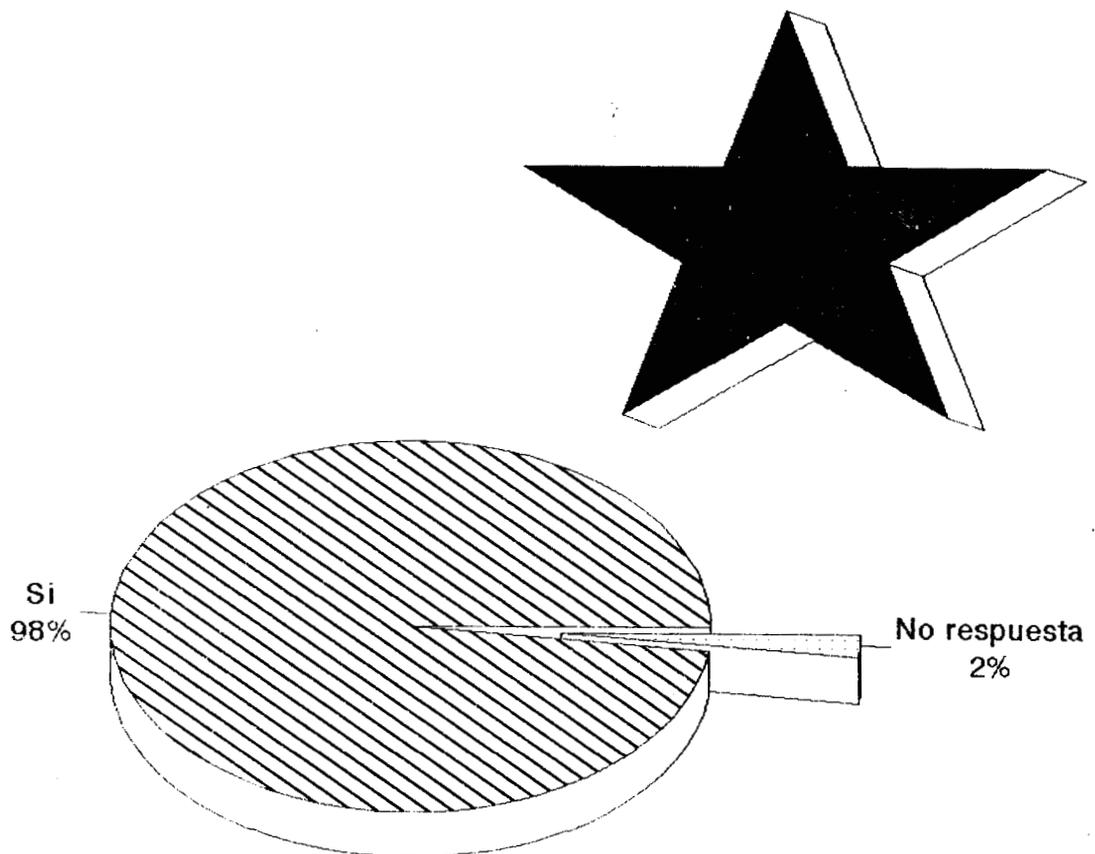
La mayoría de las empresas encuestadas manifiesta que son múltiples factores los que influyen para ser competitivo 33%

Grafica 17

COMPETITIVIDAD

Pregunta No.3

¿ la competitividad es importante para el desarrollo ?



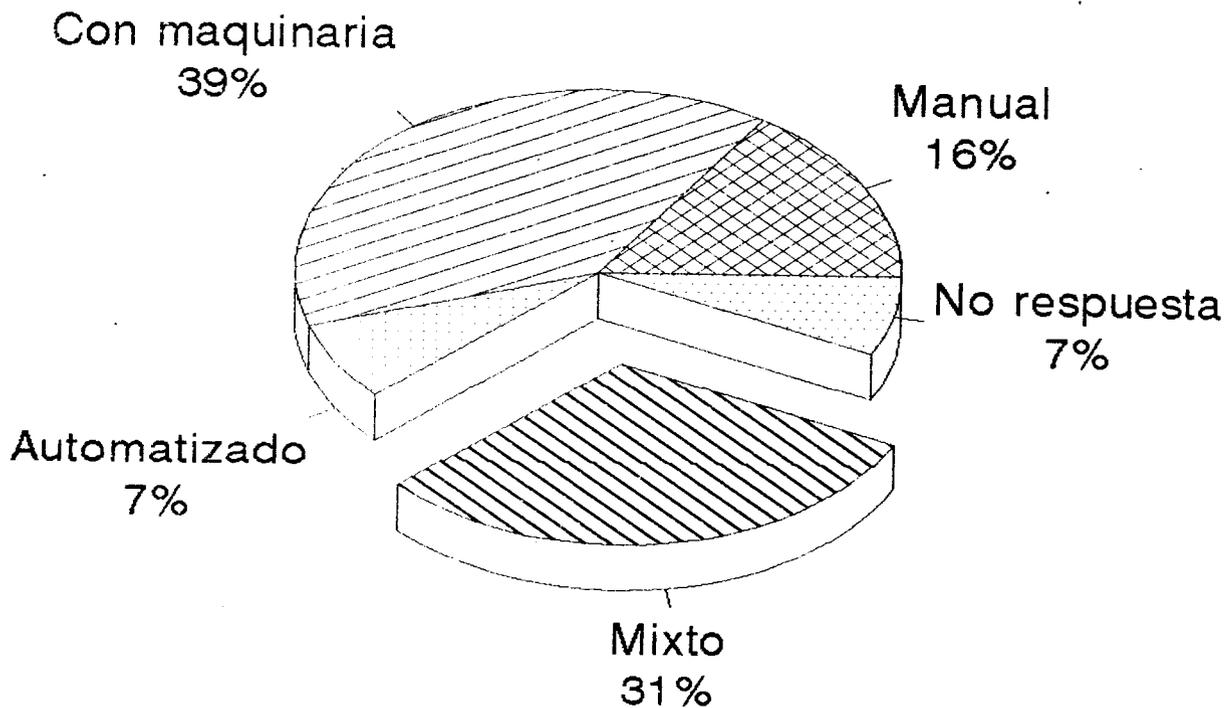
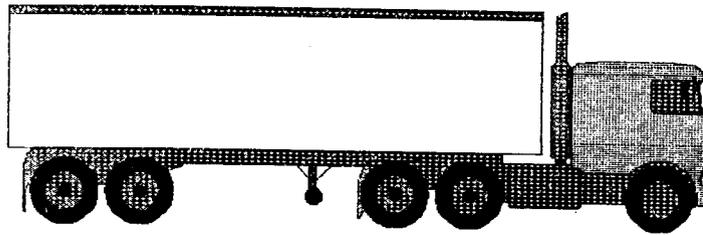
La mayor parte de las empresas considera que ser competitivo es de suma trascendencia para la supervivencia.

Grafica 18

TECNOLOGIA

Pregunta No.1

Su proceso de producción es principalmente:



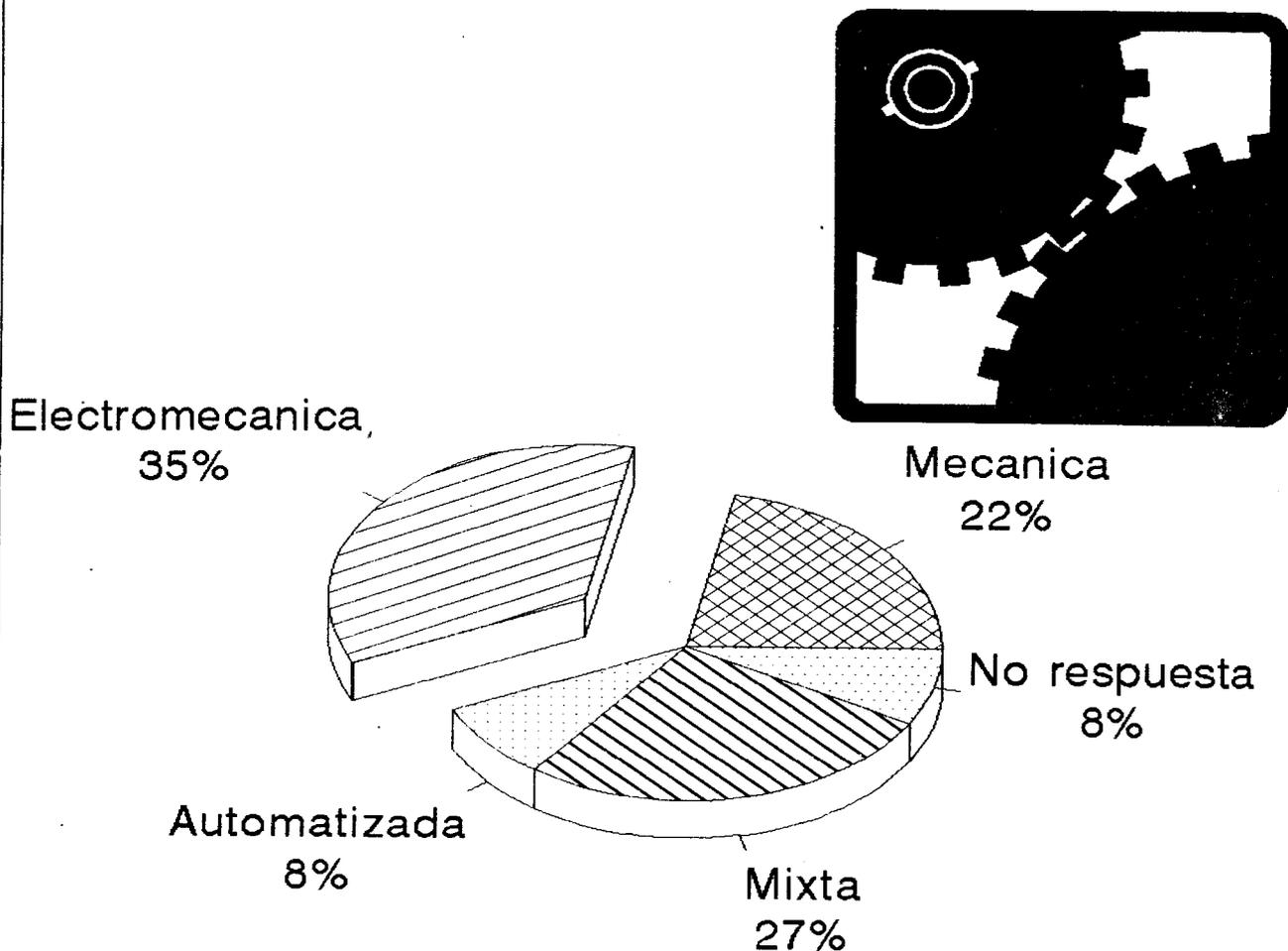
Las empresas en su mayoría realizan sus procesos de producción con maquinaria 39%.

Grafica 19

TECNOLOGIA

Pregunta No.2

Su tipo de maquinaria en la producción es:



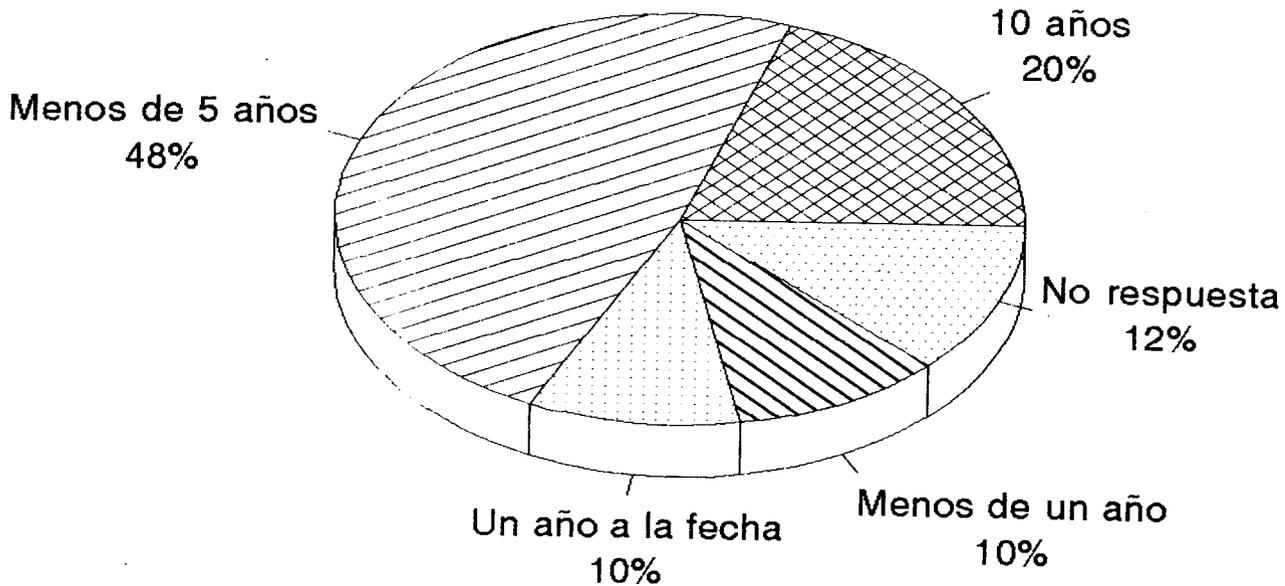
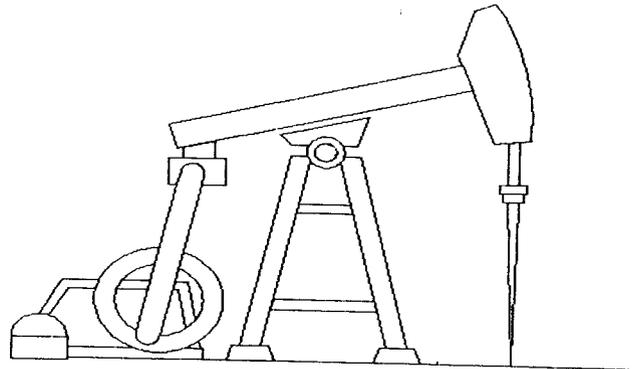
La maquinaria que las empresas encuestadas emplean en su proceso productivo es principalmente electromecánica 35%

Grafica 20

TECNOLOGIA

Pregunta No.3

La antigüedad de sus procesos de producción son:



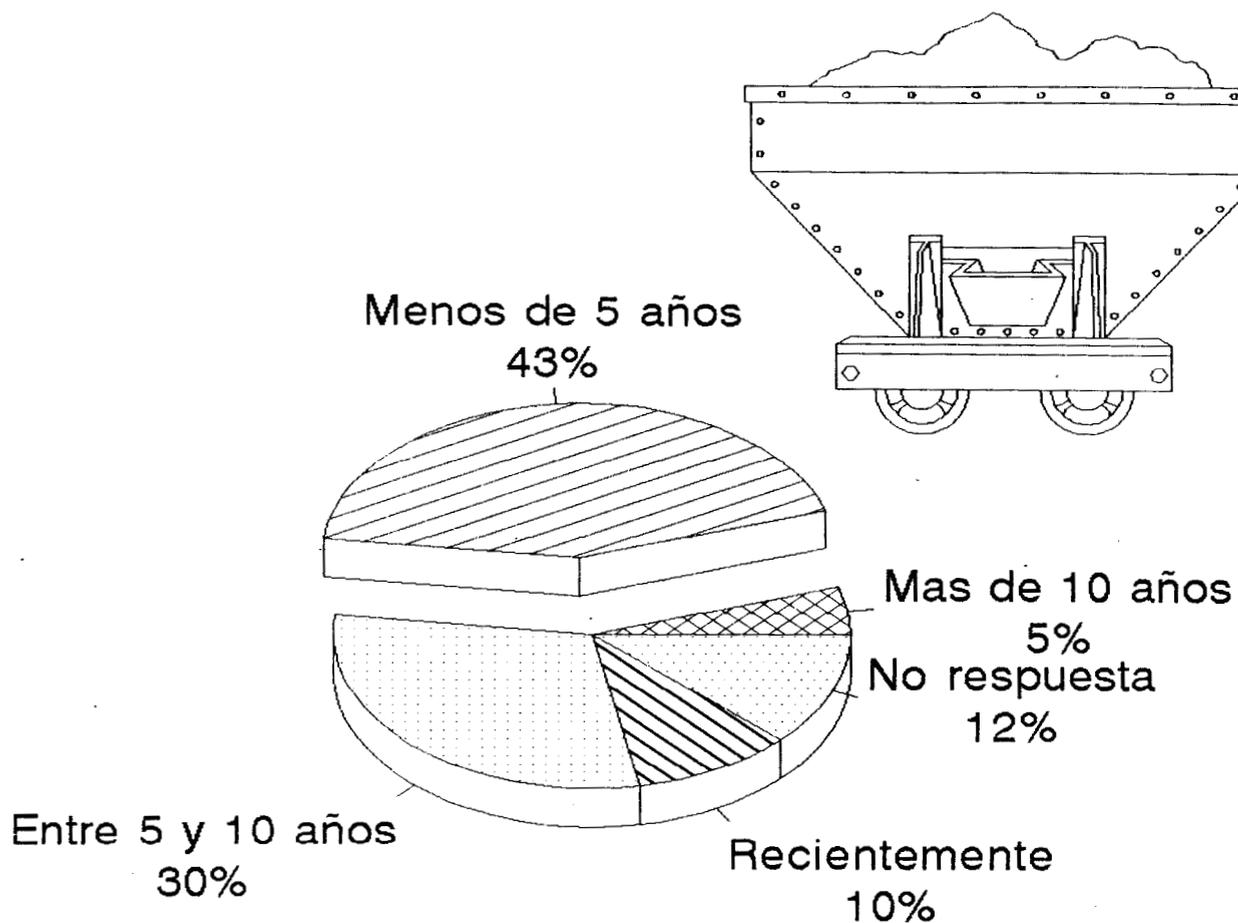
Los procesos de producción de la mayoría de las empresas es de menos de 5 años 48%

Grafica 21

TECNOLOGIA

Pregunta No.4

La maquinaria que usa en su empresa fue adquirida hace:

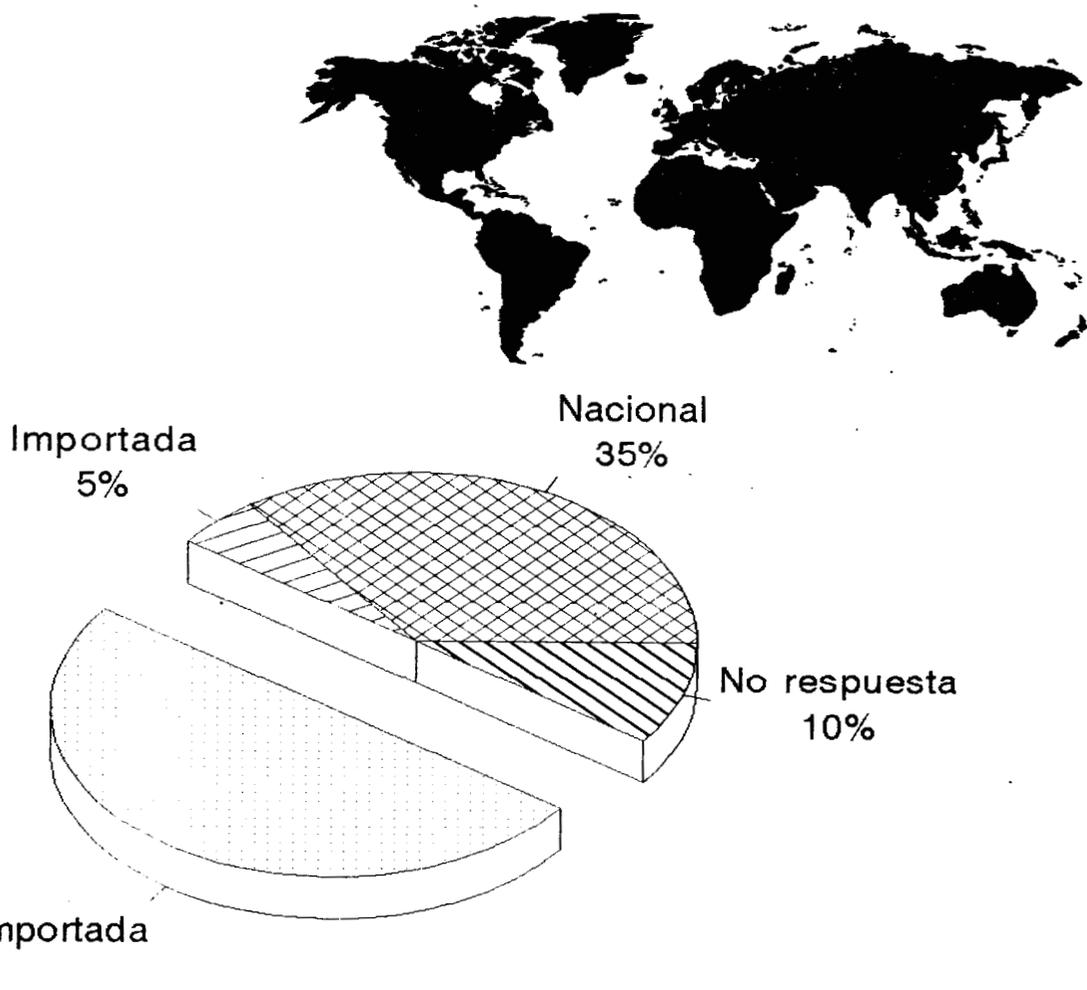


Las empresas encuestadas manifiestan que su maquinaria fue adquirida en menos de 5 años 43%

Grafica 22

TECNOLOGIA

Pregunta No.5
Su materia prima es:



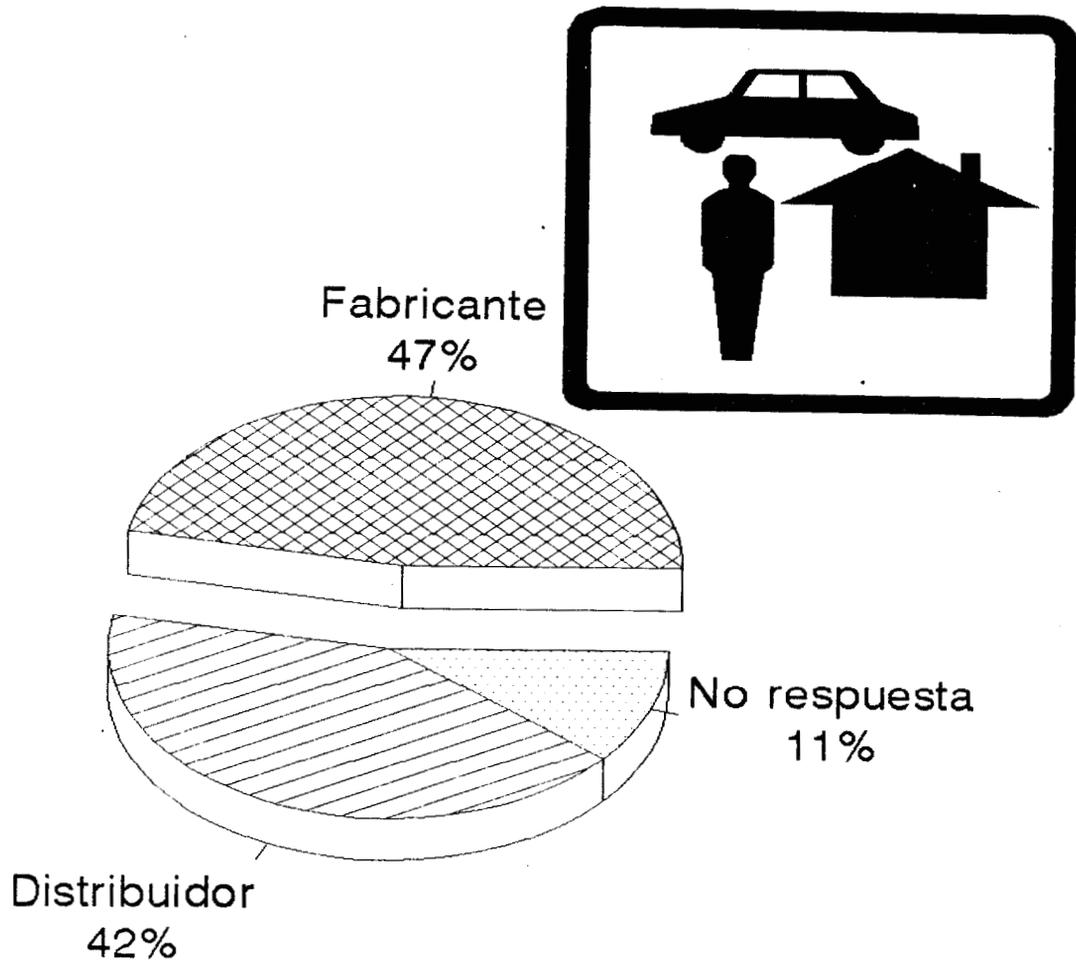
Las empresas encuestadas nos dicen que la mayor parte de su materia prima es nacional e importada 50%

Grafica 23

TECNOLOGIA

Pregunta No.6

Su materia prima la obtiene de:



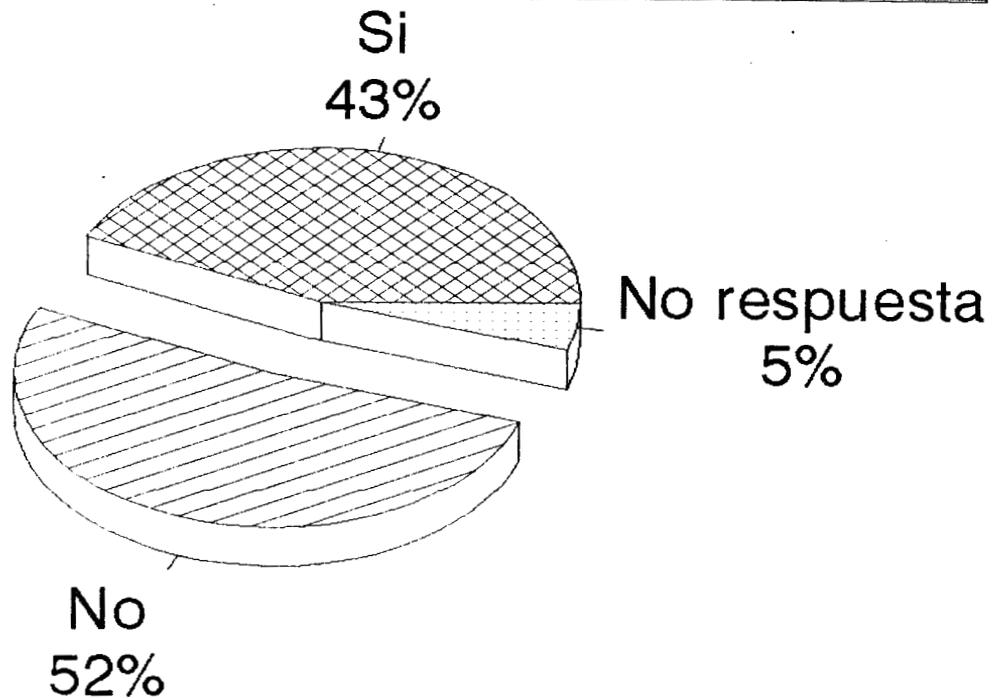
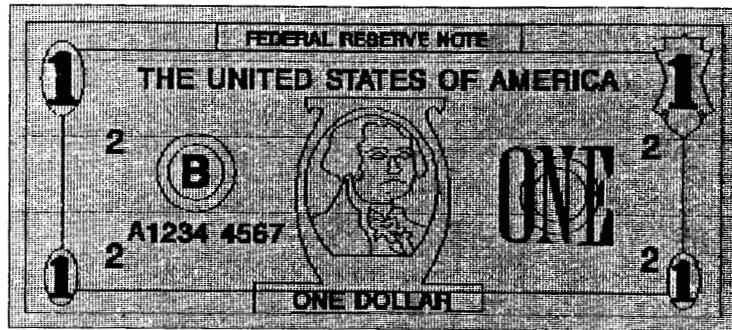
La materia prima de las empresas encuestadas la obtienen principalmente del proveedor 47% y de un distribuidor 42%

Grafica 24

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.1

Necesidad de financiamiento en el último año



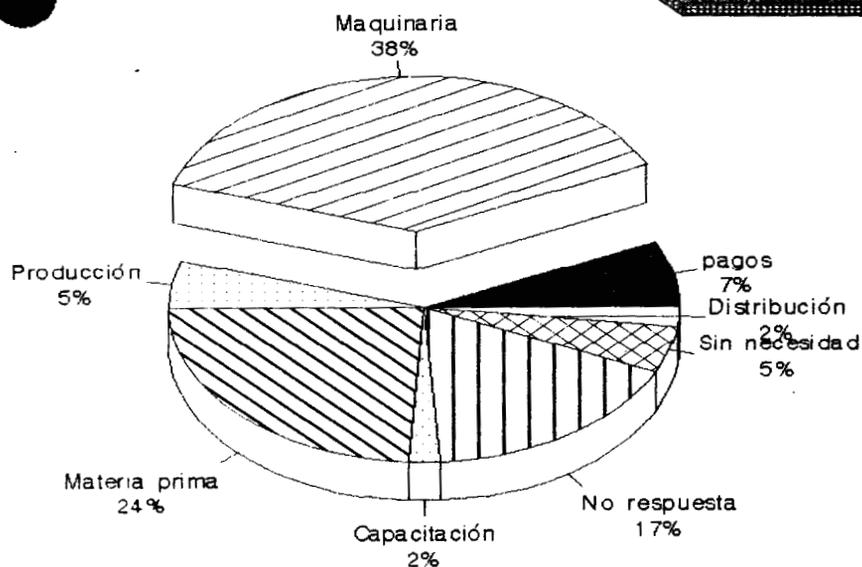
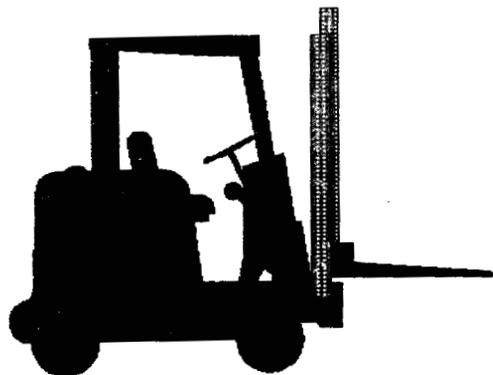
Las empresas encuestadas manifiestan que si tienen necesidad de financiamiento 43% y también las que no lo requieren 52% ¿?

Grafica 25

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.2

Si su empresa obtuviera créditos los emplearía en:



Las empresas encuestadas emplearían los créditos principalmente en maquinaria 38%, y materia prima 24%

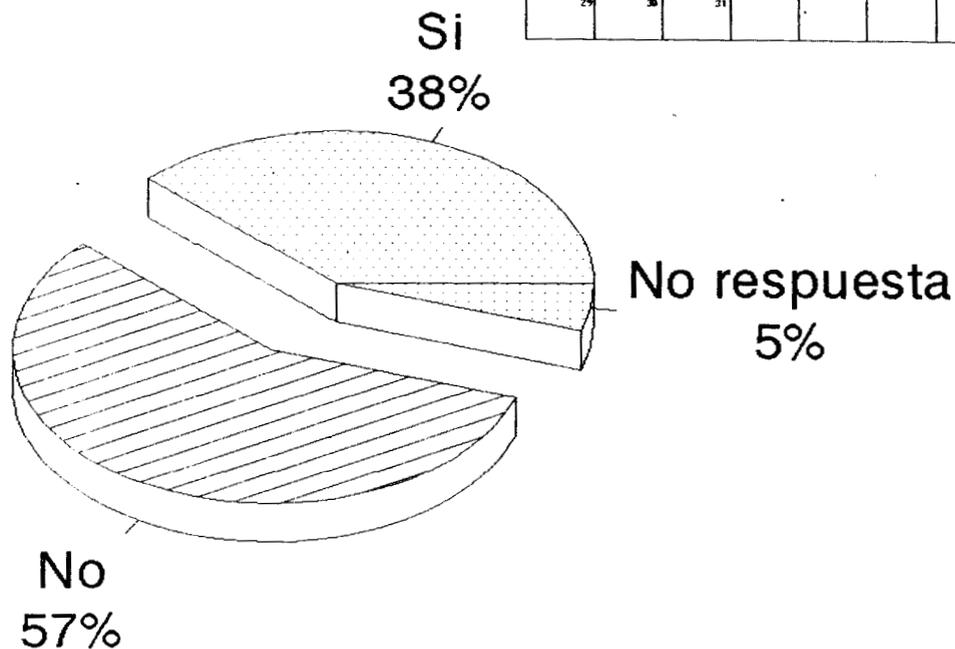
Grafica 26

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.3

¿ Ha solicitado financiamiento en el último año ?

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



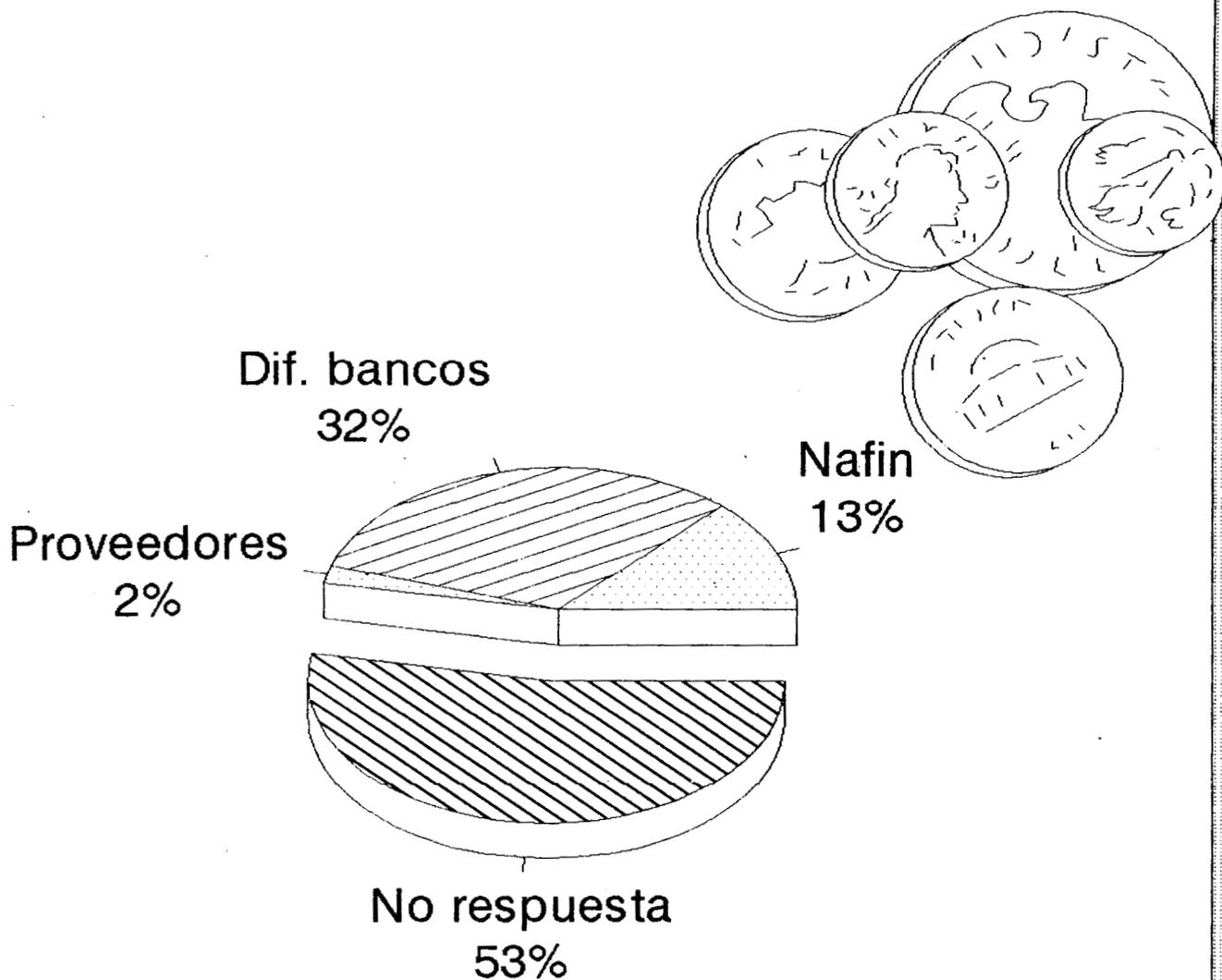
De las empresas encuestadas el 38% ha solicitado financiamiento y el 57% no ha solicitado en el último año

Grafica 27

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.4

¿ Ha quien se lo solicitó ?



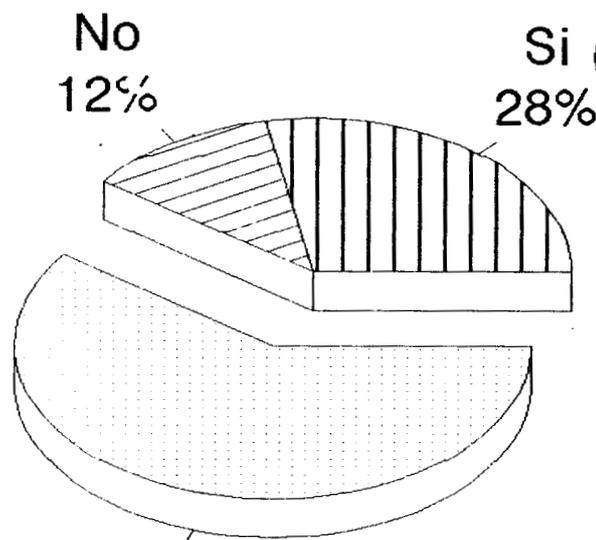
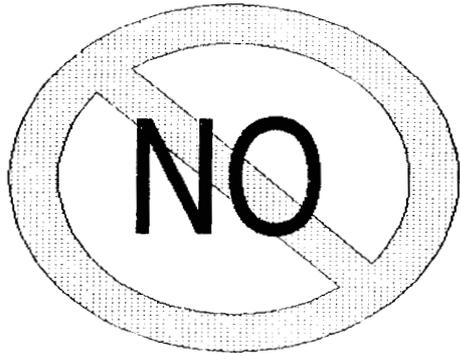
Es importante notar que las empresas encuestadas el 53% no respondio a esta pregunta, el 32% a bancos y 13% a Nafin, asi como 2% a sus proveedores (de materiales)

Grafica 28

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.5

¿ Le otorgaron el crédito ?



No respuesta
60%

De las empresas encuestadas la mayoría no ofrecio respuesta a esta pregunta 60%.

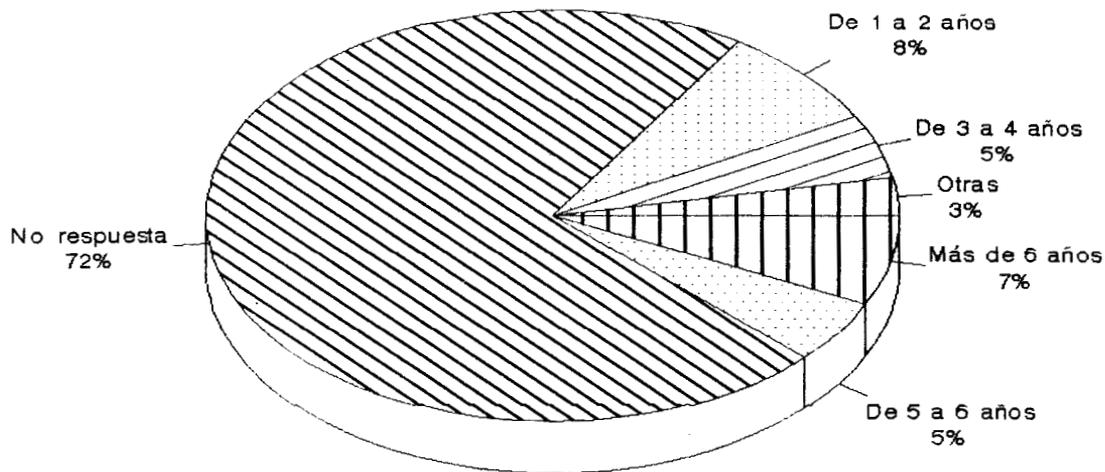
Grafica 29

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.6

¿ Por cuanto tiempo se le concedio el crédito ?

DOMAY	New DATE1			in DATE	
	YEAR1	MONTH1	DAY1	YEAR2	MONTH2
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					
51					
52					
53					
54					
55					
56					
57					
58					
59					
60					
61					
62					
63					
64					
65					
66					
67					
68					
69					
70					
71					
72					
73					
74					
75					
76					
77					
78					
79					
80					
81					
82					
83					
84					
85					
86					
87					
88					
89					
90					
91					
92					
93					
94					
95					
96					
97					
98					
99					
100					



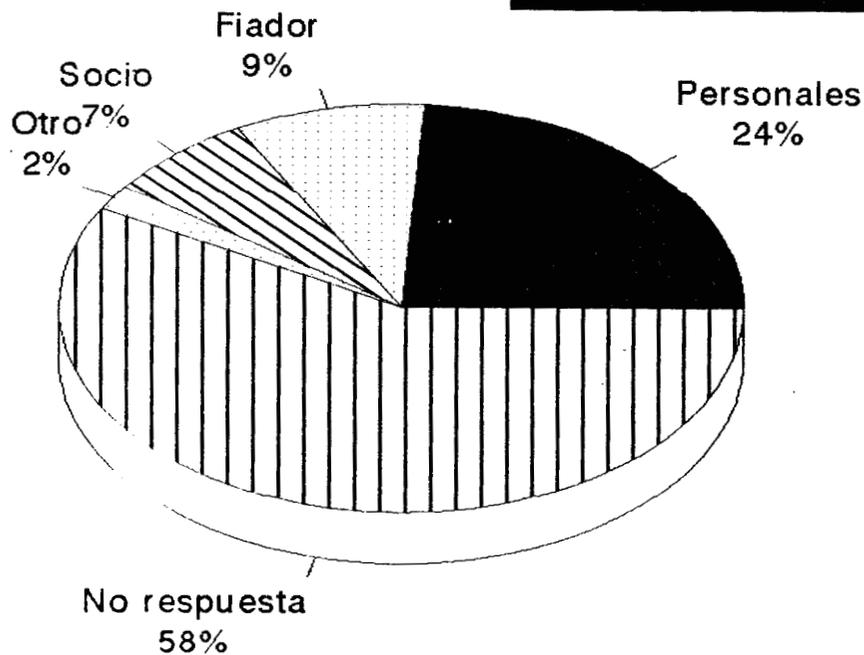
El crédito a las empresas encuestadas que contestaron esta pregunta se los concedieron de 1 a 2 años 8%, y a más de 6 años 7%

Grafica 30

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.7

¿ Que garantías se le pidieron ?



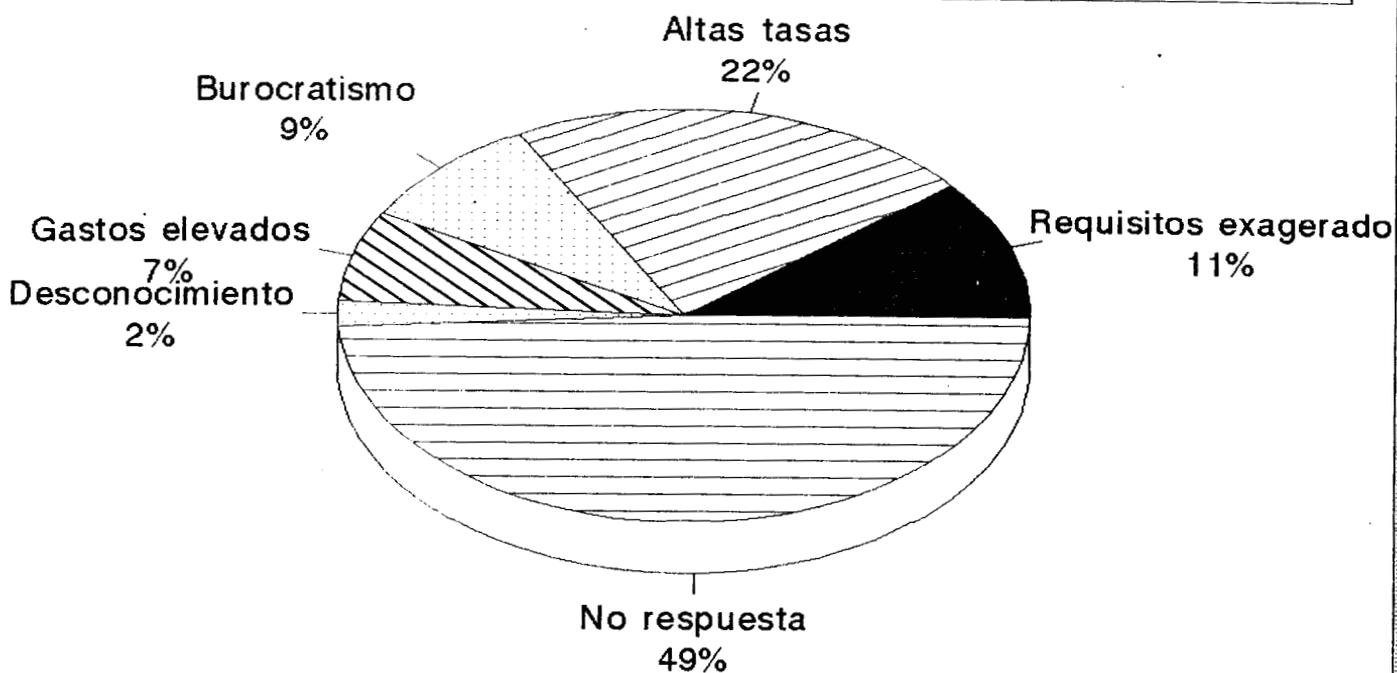
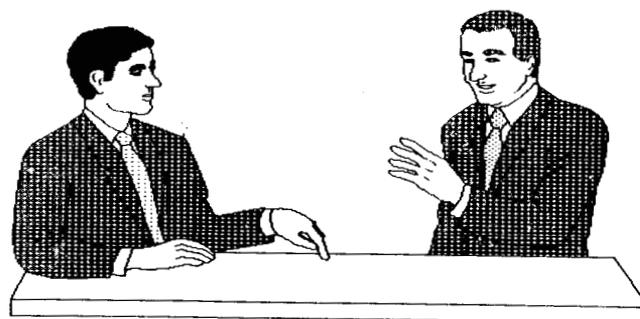
La mayoría de las empresas encuestadas no contestó la pregunta, pero 24% de las empresas manifiesta que las garantías pedidas fueron personales.

Grafica 31

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.8

¿ Cuales han sido los problemas para obtener crédito ?



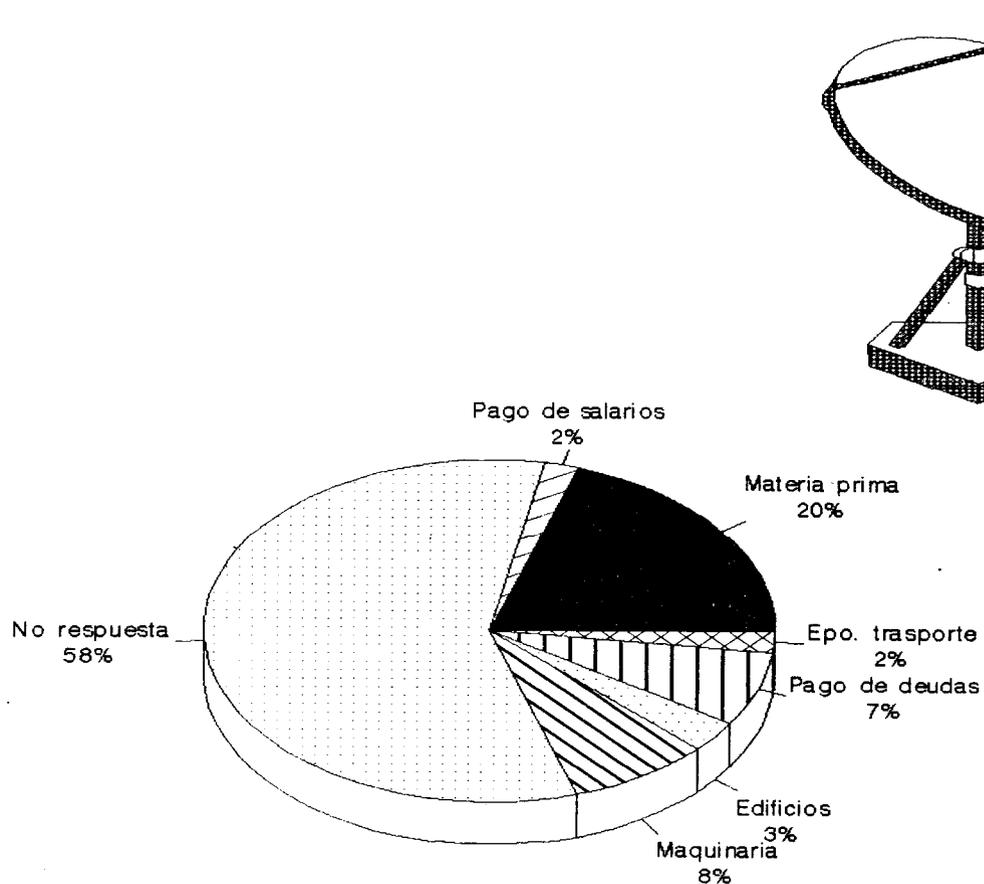
Las empresas encuestadas manifiestan que los trámites son exagerados 11% y las tasas de interés son elevadas 22%.

Grafica 32

FINANCIAMIENTO

Pregunta No.9

¿Para que propósito ha utilizado el crédito que se le otorgó?



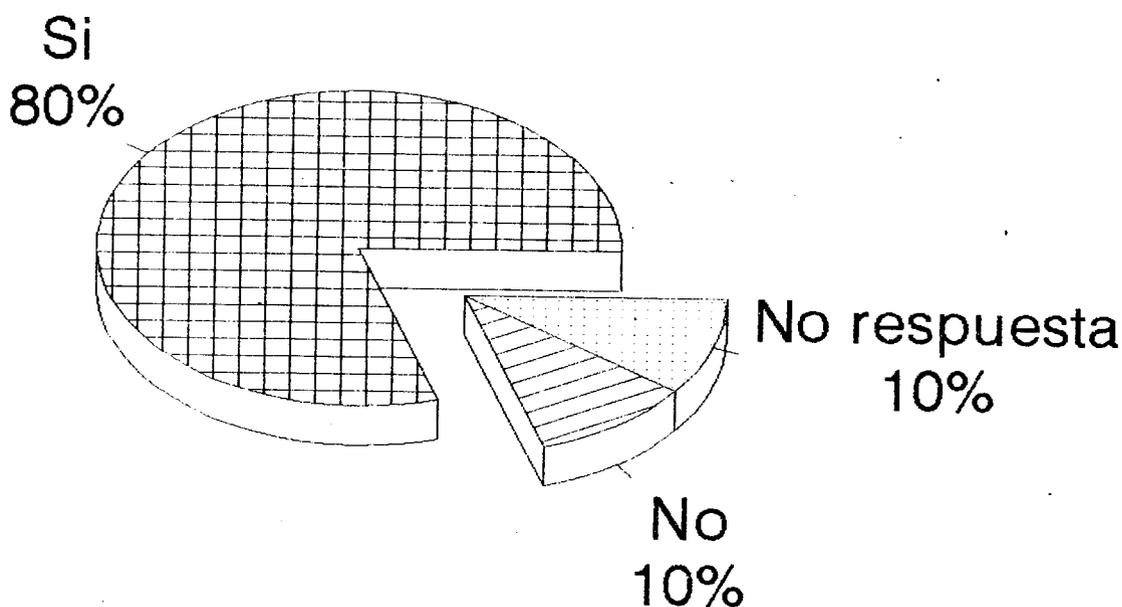
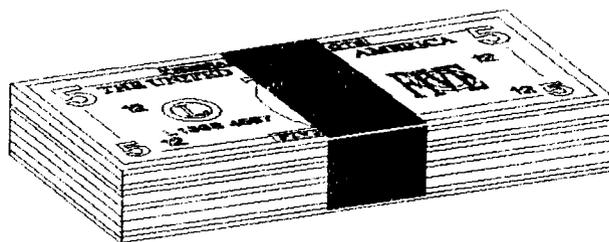
La mayoría de las empresas no ofrecio respuesta, pero 20% utiliza el credito para materia prima.

Grafica 33

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Pregunta No.1

Los impuestos impiden el desarrollo de la pequeña empresa



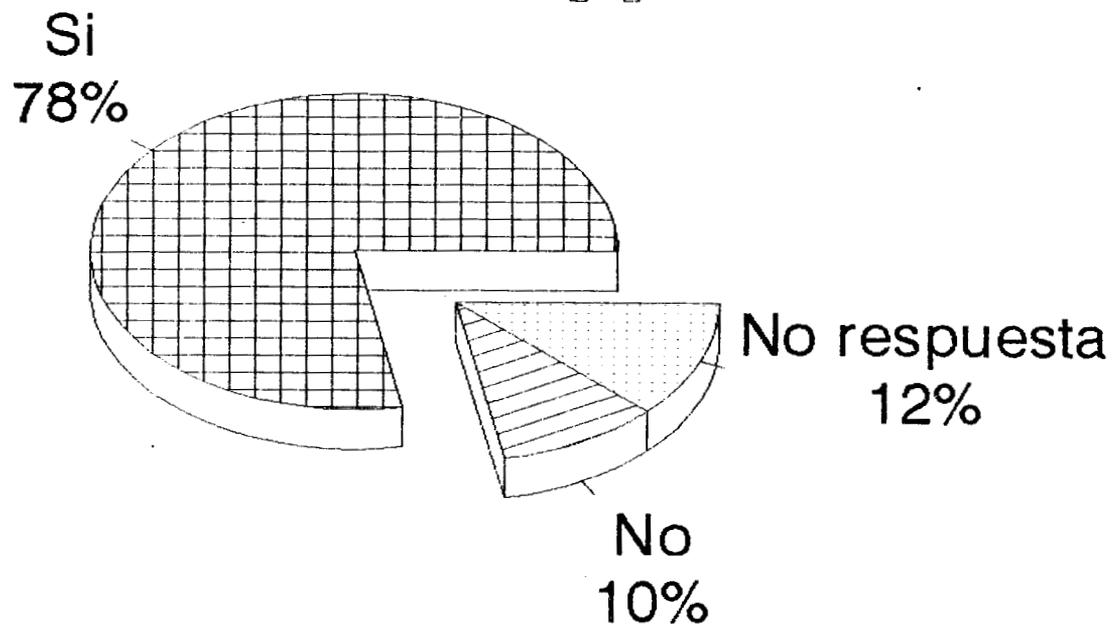
El 80% de las empresas encuestadas opinan que los impuestos son un obstaculo para su desarrollo y solo un 10% opina lo contrario

Grafica 34

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Pregunta No.2

¿Cuando se inicia una empresa los trámites son caros y tardados?



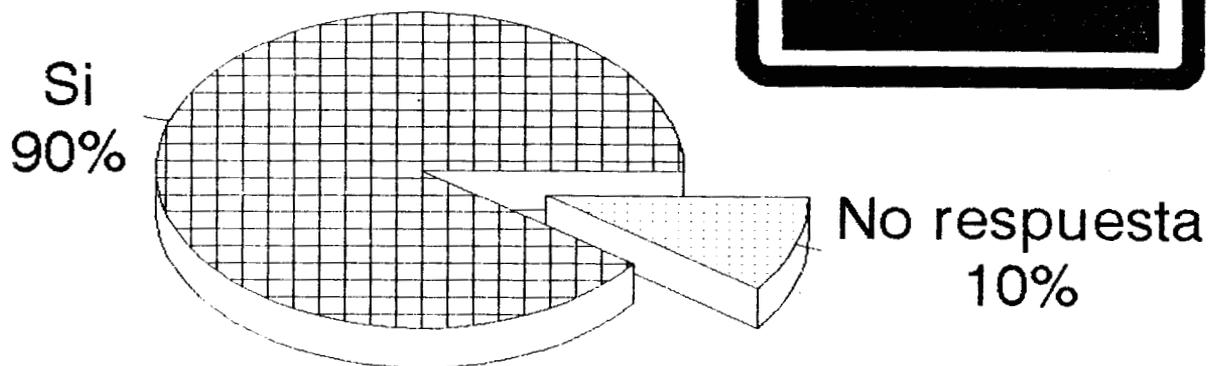
La mayoría de las empresas manifiesta que los trámites son caros y tardados 78%.

Grafica 35

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Pregunta No.3

¿Se deben canalizar más apoyos a la pequeña empresa?



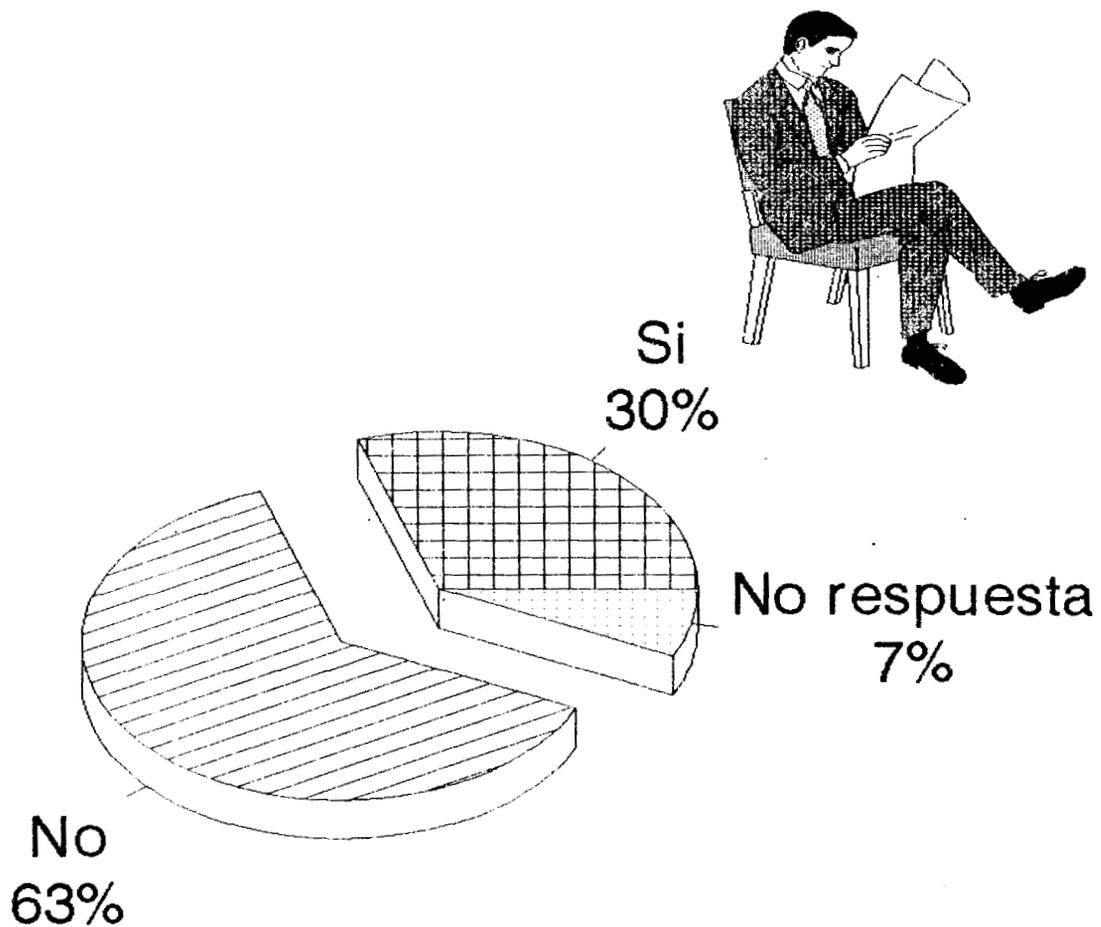
La mayoría de las empresas encuestadas opina que se deben brindar más apoyo 90%.

Grafica 36

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Pregunta No.4

¿Las autoridades han hecho avances para trámites fiscales?



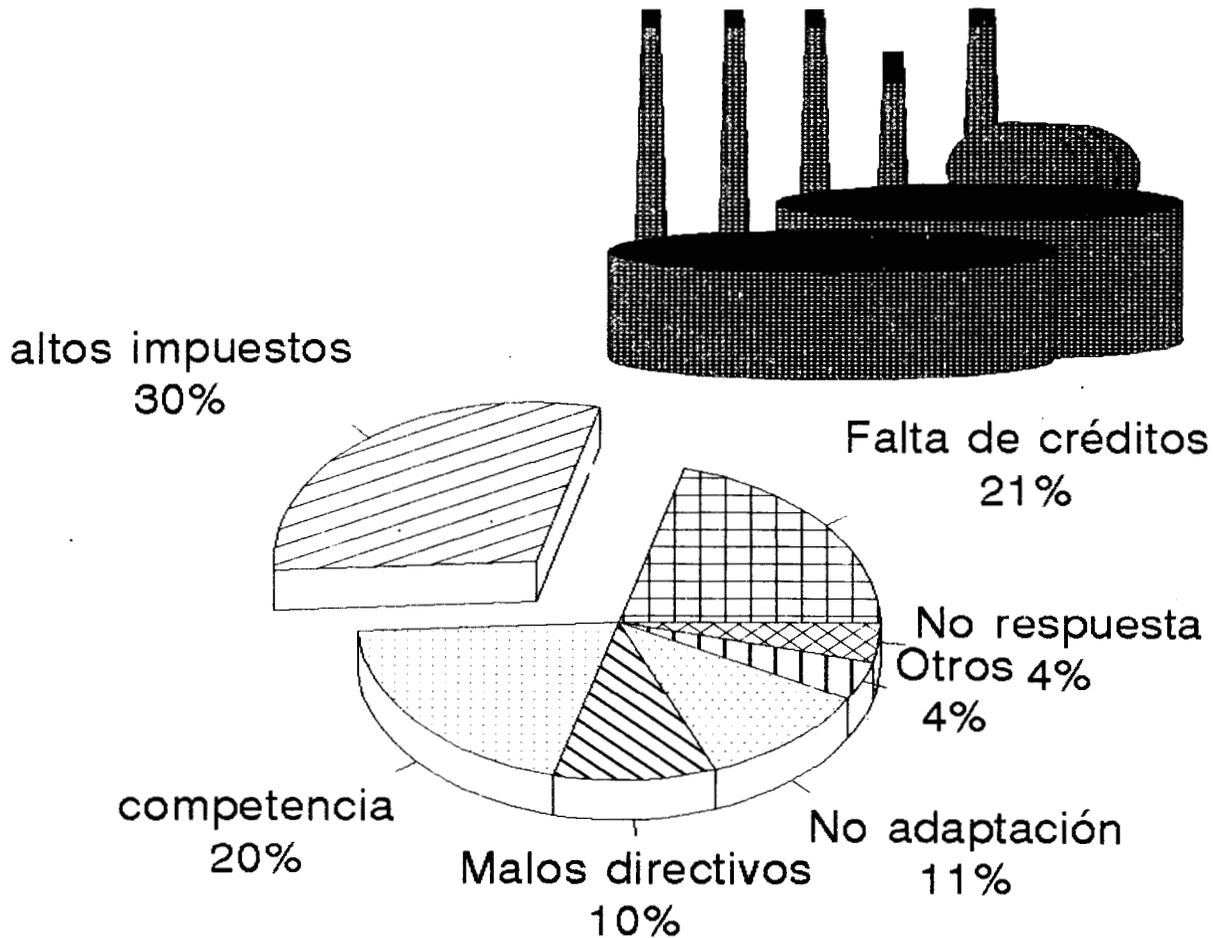
La mayoría de las empresas encuestadas manifiesta que no ha habido avances para agilizar los trámites fiscales 63%.

Grafica 37

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Pregunta No.5

Causas de la desaparición de empresas



Las empresas que contestaron esta pregunta opinan que los altos impuestos es una causa de la desaparición de algunas empresas 30%.

Grafica 38

CONCLUSIÓN

CONCLUSIÓN

Como se planteó en la presente investigación el problema objetivo es " Con que recursos cuenta la pequeña empresa textil del vestido para afrontar la apertura comercial ". A esto encontramos que la mayoría de las empresas encuestadas pone atención en la capacitación de sus empleados, pero no todas tienen un programa establecido de capacitación, es decir algunas capacitan a sus empleados de forma empírica y no mediante un método, con instructores capacitados y a largo plazo.

La capacitación que ofrecen las empresas encuestadas se da a todos los niveles de la organización, siendo la más común la de nivel operativo, a obreros y empleados. Las empresas que tienen implantado un sistema de capacitación permanente, lo llevan a cabo mediante instructores internos y externos a la organización.

Los beneficios que la capacitación trae para la empresa son:

- Aumento en la calidad de sus productos
- Aumento en la producción
- Disminución de los desperdicios de los insumos
- Disminución en los costos de producción
- Aumento de la productividad.

Los beneficios que la capacitación trae para el empleado son:

- Aumento de sueldo
- Posibles ascensos
- Primas e incentivos

Cabe destacar que la inversión en capacitación y los beneficios que de esta se obtienen muchas veces se puede nulificar si no se estudian bien las necesidades de la organización, ya que la capacitación sólo es una parte de un proyecto más grande que es la reorganización de la empresa para enfrentar la apertura comercial, es por esto que se deben tomar en cuenta otros factores como son la competencia, la competitividad, la tecnología, el financiamiento y las políticas económicas del Estado.

En cuanto a la competencia las empresas que encuestamos manifiestan tener un conocimiento o referencia de sus competidores, destacando que casi todas dijeron conocer a su competencia, pero encontramos que no las ubican en su dimensión real, es decir, las conocen pero no han reparado en hacer un estudio profundo para ubicarlas y ubicarse ellas mismas en la balanza del mercado.

En cuanto al aumento de la competencia las empresas encuestadas manifiestan que esto se debe principalmente a la apertura comercial y a una proliferación de empresas nacionales, no ubicando el tamaño de las mismas, pero manifestando su incremento a pesar de los cambios e incertidumbres en el modelo económico actual.

La competitividad en término relativamente nuevo principalmente para las pequeñas empresas se ha infiltrado al interior de estas entendiendolo como la capacidad para competir con otras

pequeñas empresas, es decir, todas se encuentran en la posibilidad de aprovechar en su beneficio los recursos e incentivos que el Estado y el Sistema Financiero les ofrecen, toca a las pequeñas empresas adaptarse a los requisitos que les son exigidos.

Las pequeñas empresas manifiestan que para llegar a ser competitivas se debe poner énfasis en aumentar la productividad y la calidad, aprovechar los financiamientos, adquirir tecnología, etc. Pero también hacemos notar que estas pequeñas empresas deben conocer en su debida magnitud la forma de operar del mercado y conocer a fondo las necesidades del cliente, que creemos que son igual o más importantes que las manifestadas por las empresas para alcanzar la competitividad.

En cuanto a tecnología las pequeñas empresas de la industria textil del vestido, de la Delegación Iztapalapa del Distrito Federal, encontramos que sus procesos productivos los realizan con maquinaria electromecánica y también en forma manual, cabe destacar que la maquinaria empleada en su mayoría de tecnología obsoleta ya que su maquinaria es de hace 5 ó 10 años. Dentro del proceso de producción encontramos que los insumos de las pequeñas empresas son principalmente de procedencia nacional y extranjera poniendo de manifiesto la dependencia cada vez mayor hacia las importaciones.

En lo que se refiere al financiamiento para la operación de las pequeñas empresas encuestadas manifiestan que lo llevan a cabo con capital propio, dando pie a que estimemos:

- Que las pequeñas empresas encuestadas, no aprovechan los beneficios de los apoyos crediticios que ofrece la banca de desarrollo en nuestro país.
- Que las instituciones de banca de desarrollo en México no realizan la debida promoción de sus beneficios a las pequeñas empresas.
- Que los requisitos exigidos por las instituciones de banca de desarrollo no son cubiertos por las pequeñas empresas encuestadas. A esto podemos añadir que la banca de desarrollo no conocen las posibilidades reales de la pequeña empresa, y por lo tanto sus esfuerzos de apoyo crediticio se ven nulificados.
- Que por lo tanto las instituciones de banca de desarrollo en nuestro país se deben replantear los alcances y posibilidades de sus apoyos a las pequeñas empresas.

En lo que se refiere a nuestro sistema fiscal y en general a todas aquellas instituciones gubernamentales que tiene relación o contacto con las empresas en general y con las pequeñas empresas en particular, más que facilitar los tramites para su funcionamiento constituyen una traba para la constitución y funcionamiento de las pequeñas empresas. Es destacable que desde que empezó la simplificación administrativa en nuestro país ha habido avances importantes y muchos de ellos han sido nulificados por el burocratismo, "la transa" y la cultura de corrupción en nuestro país, es por ello que se deben de buscar nuevas formas administrativas para facilitar el funcionamiento de las empresas y sobre todo concretizar a los empleados públicos en todos sus

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

niveles para que realicen sus actividades en forma honesta, ya que de esta manera toda la sociedad se ve beneficiada.

Por lo tanto en lo respecta a los objetivos planteados en la presente investigación se obtuvo la confirmación de las siguientes hipótesis.

- El conocimiento de la situación competitiva de las pequeñas empresas ante la apertura comercial en la cual fue confirmada la hipótesis alterna, debido a que el 36%, opina que es la apertura comercial la que impulsa a que crezca la competencia para este sector.

Ya que la competitividad es un fenómeno en movimiento, que resulta del esfuerzo de las empresas por sobresalir unas frente a otras en el mercado.

La apertura comercial emprendida ha suprimido la sobreproducción, alentando la modernización de la planta productiva y fomentando la diversificación de mercados y productos.

- Conocer las estrategias y alternativas que están al alcance de la pequeña empresa para enfrentar los problemas como son: capacitación, competencia, financiamiento, competitividad y tecnología.

En la cual se confirma la hipótesis alterna, ya que los empresarios tienen un nuevo enfoque a cerca del mercado en el que actúan, es decir, ya tienen el conocimiento de los problemas a los que se enfrentan, pero aun existen carencias que en nuestro país parecen inherentes a las pequeñas empresas como los que mencionamos en el capítulo de la pequeña empresa.

Al igual que todas las empresas del país, la pequeña empresa textil de la confección, para poder permanecer y desarrollarse en este mercado, tendrá que superar los obstáculos que se le presentan, y así lograr mejorar su eficiencia.

- Conocer acerca de programas de capacitación que se llevan acabo en la pequeña empresa y como se refleja en la producción, productividad y competitividad, en que fue confirmada la hipótesis alterna, ya que el 77% de los encuestados confirman que si cuentan con programas de capacitación y en su mayoría dichos programas son a corto plazo.

El fortalecimiento de los programas de la capacitación en el trabajo es un elemento fundamental para elevar la competitividad en un país y mejorar los niveles de bienestar de su población.

Estos tipos de programas permiten una mejor distribución de las oportunidades.

- La industria textil de la confección tiene conocimiento de la competencia con la que se enfrenta.

Se confirmo la hipótesis alterna, al encontrar que el 80% conoce su competencia, pero encontramos deficiencias en la forma que valoran a su competencia, es por ello que se debe tener una mayor información sobre los procesos productivos y en general sobre la actividad de este sector estratégico tiene para el país.

- Conocer la tecnología que tiene la pequeña empresa textil de la confección y que utilizan en su proceso productivo. La hipótesis Alterna, fue la que se confirmó, ya que la mayoría mejora su tecnología, para ser más competitivos, de las empresas encuestadas, si llegaran a obtener un crédito, lo emplearían en la maquinaria, es decir, tienen la intención de mejorar el aspecto tecnológico, podemos confirmar que la modernización tecnológica, es un instrumento estratégico, para alcanzar la promoción de la competitividad de las empresas.
- Identificar las fuentes de financiamiento que serían útiles a la pequeña empresa textil de la confección, por lo que se cumple la hipótesis nula, ya que el 52% del resultado de las pequeñas empresas encuestadas no hacen uso de los apoyos financieros externos, y el 43% que lo ha solicitado, sólo se le ha otorgado a un 28% y a corto plazo.

Y el 60% de las empresas en promedio están mal preparadas para requisitar y tramitar financiamientos externos, principalmente por el desconocimiento de trámites, requisitos y por no contar con la información financiera adecuada. Por lo que se considera que la pequeña empresa textil, hará su expansión con sus propios recursos internos, siendo el camino más difícil para su desarrollo, de esta manera creemos que sólo mediante el mejoramiento de los apoyos proporcionados por la banca de desarrollo podría hacer posible un camino más fácil para las pequeñas empresas.

El cambio de modelo económico adoptado por México implantado en la década de los 80's ha tenido un impacto trascendente tanto a nivel macroeconómico como microeconómico, estos cambios se dan desde el cambio de actitud por parte del Estado así como una reestructuración de las políticas económicas que influyen en el funcionamiento de la totalidad de los procesos económicos que se llevan a cabo en nuestro país, este impacto es absorbido de diferente manera por los agregados económicos hacia los cuales se dirige, este cambio tiene su cuota de influencia por parte del exterior cuyos cambios se han venido dando desde bastante tiempo atrás, es por ello que cuando la apertura económica alcanza a nuestro país de forma inevitable se queda rezagado, no sólo por este desfase temporal con el exterior, sino también por el poco o nulo crecimiento interior fruto del proteccionismo interno llevado hasta antes de ese momento.

La apertura comercial no solo se basó en la disminución de aranceles, sino en la formulación de una estrategia de desarrollo a largo plazo, que al ser implantada mostró deficiencias las cuales han sido superadas en parte debido a la práctica constante en el nuevo orden económico, este nuevo sistema económico fue respaldado con una carga filosófica llamada neoliberalismo cuyas raíces se remontan al capitalismo primitivo, este nuevo pensamiento económico es criticado en nuestro país por diversos sectores atribuyéndole que traería una competencia sin reglas en donde los obreros serían los más afectados debido a que esta filosofía pretende la mínima intervención del Estado en los procesos económicos, los cuales solo serán regulados por las fuerzas del mercado: la oferta y la demanda; los procesos de trabajo en este caso se ajustarían a las necesidades de la empresa y a la competencia que se da entre las mismas no solo a nivel nacional, debido a que el mercado global pretende eliminar las barreras económicas entre las naciones en el intercambio comercial, dentro de este orden de cosas las empresas principalmente medianas y pequeñas se encontraron en la necesidad de cambiar la forma de hacer negocios, con

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

esto no pretendemos decir que el problema sea exclusivo de las pequeñas empresas, sino también de las grandes, pero estas con sus recursos pueden hacer cambios a largo plazo, el problema de adaptación para las pequeñas empresas se da no solamente por la apertura económica sino también las limitaciones inherentes a su estructura actual, este problema merece la atención de todos los sectores económicos, debido a las pequeñas empresas constituyen la mayoría en el territorio nacional y en este momento muchas pequeñas empresas se encuentran en proceso de desaparición por la inflación entre otras cosas, y por el aumento de los insumos de importación, las posibilidades de supervivencia entonces para la pequeña empresa dependen de ellas mismas y de los apoyos que los sectores público y privado les brinden, para ello se debe tomar las experiencias que otros países han experimentado con sus pequeñas empresas, así como la de adecuar los apoyos crediticios que la banca de desarrollo les brinda, dentro de la presente investigación encontramos que los financiamientos no llegan en forma adecuada y además que no existe una buena difusión de estos apoyos al interior de la pequeña empresa; la información sobre las actividades productivas de las pequeñas empresas es deficiente tanto de informes gubernamentales como de industriales involucrados en esta rama productiva, es por ello que creemos necesario un cambio en la cultura de información en nuestro país y su adecuada difusión hacia todos los sectores sociales, en cuanto a las políticas económicas que afectan a la pequeña empresa es necesario crear canales de comunicación para un adecuado flujo de información entre los que estructuran la legislación y a quienes regula.

Las pequeñas empresas estructuran su estrategia de desarrollo principalmente en la experiencia, se debe tener entonces en cuenta la difusión de técnicas administrativas y su utilización práctica en este tipo de empresas.

El presente trabajo trató de tener una aproximación hacia la pequeña empresa textil de la confección y del vestido del área de Iztapalapa en el Distrito Federal, para ello estructuramos seis puntos de contacto para tratar de conocer un poco de su funcionamiento, a saber: capacitación, competencia, competitividad, tecnología, financiamiento y problemas de la pequeña empresa con el sistema tributario.

Consideramos los puntos anteriores como de mayor importancia en el funcionamiento de cualquier entidad económica, y cuyos resultados mencionamos anteriormente.

La pequeña empresa dentro de sus limitaciones tiene el poder de adaptarse, puesto que su estructura reducida permite introducir cambios ágilmente y enfrentar las circunstancias que se le presentan, es común que a veces de forma circunstancial sobreviva a cambios en el mercado que algunas otras empresas medianas no soportarían, pero lo que se debe buscar son mecanismos para que las pequeñas empresas crezcan y no se estanquen en la categoría de pequeñas, ya que en un desarrollo empresarial sano, es solo el crecimiento lo que permite la estancia permanente en el mercado de cualquier empresa.

Las circunstancias actuales de la economía del país requieren una organización de la pequeña empresa que surja al interior de las mismas y para su beneficio, no que sea una iniciativa gubernamental impuesta, el trato de los pequeños empresarios con el Estado debe ser dadas las circunstancias actuales, análogamente de dos personas adultas y no como se ha venido dando hasta hace poco de un trato de padre a hijo, con esto queremos dar a entender que se debe desechar la actitud paternalista del Estado, permitir que los empresarios en conjunto con todos

los factores de la producción decidan como quieren su crecimiento y estructurar los mecanismos y reglas bajo las cuales se habrá de competir.

Es responsabilidad de los empresarios tomar decisiones maduras y ser responsables de su comportamiento en sus relaciones comerciales, las transferencias que el Estado realice en su beneficio debe ser un estímulo para ser más competitivos y no como un colchón a sus errores en la toma de decisiones.

Las nuevas reglas del mercado exigen una restringida participación del Estado, es de esta manera que el gobierno se centra en puntos estratégicos para regular en beneficio de las empresas nacionales la fijación de reglas claras de competencia nacional e internacional mediante una legislación clara, así como de tratados comerciales con diferentes países para competir en igualdad de circunstancias, al menos eso se pretende, para que nuestros socios comerciales no se beneficien de nuestra debilidad y se reproduzca el viejo sistema de explotadores y explotados.

Los beneficios de los acuerdos comerciales de México con el mundo son efímeros a la fecha, puesto que pensamos que es solo en el largo plazo en donde se verán los resultados y más aun hacia la pequeña empresa; en conclusión la apertura comercial favorece el flujo de mercancías de todo el mundo hacia nuestro país y permite que México aumente en forma eficiente sus exportaciones hacia los países con los cuales tiene relaciones comerciales preferentes, es por ello que los empresarios y empleados de todas las empresas del país deben encaminar sus esfuerzos en la búsqueda de la excelencia para que los productos mexicanos compitan en forma eficiente en el exterior, es de notar también que ahora existe más dependencia de las fluctuaciones cambiarias de las monedas extranjeras sobre todo en las importaciones y en las relaciones de los mercados financieros; la apertura permite que las empresas tengan acceso a importación de tecnología en forma más rápida que anteriormente, pero las pequeñas empresas carecen de capital para hacer uso de este beneficio, es por ello que deben contar con créditos tanto de la banca de desarrollo como de empresas de mayor tamaño; en este momento las pequeñas empresas tienen conciencia de que los cambios en la competencia, la productividad, la calidad, los clientes y otros puntos estratégicos son de suma importancia para estar la día y no ser rebasados del mercado, pero deben de afinar en forma estructurada estos cambios y sobre todo implantarlos a largo plazo.

Los procesos de regulación fiscal merman en forma importante no solo el desarrollo de la pequeña empresa sino también su propio surgimiento a la actividad económica, es por ello la proliferación de la llamada economía subterránea, es decir, aquellas empresas o actividades económicas que no pagan impuestos y que compiten en forma desigual con las empresas legalmente establecidas, se debe cambiar el sistema tributario para hacer atractiva la estructuración legal de las pequeñas empresas subterráneas para beneficio de sus directivos, trabajadores y para beneficio de México.

Con la nueva estructura globalizada del mercado y los acelerados procesos de cambio tecnológico, han surgido en el mundo un nuevo tipo de micro, pequeña y mediana industrias que se han constituido en un eslabón fundamental de las cadenas productivas y que con base en niveles cada vez mayores de competitividad, han modificado la estructura industrial de las

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

naciones desarrolladas. Esta evolución ha sido el resultado de muchos y muy variados esfuerzos por fomentar la pequeña y mediana industria.

En casi la totalidad de los países se han instrumentado políticas de fomento, en algunos países de Europa y América se crearon organismos públicos especialmente para el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, en otros, la estrategia consistió en crear una infraestructura de servicios para inducir la toma de decisiones, mientras que en otros se adoptaron diversas medidas de fomento, incluyendo subsidios: en otras naciones, en cambio, las autoridades gubernamentales impusieron medidas de fomento al margen del mercado (por ejemplo en Corea del sur se obliga a la banca comercial a destinar 35 por ciento de sus recursos a la pequeña y mediana industrias), cabe destacar que en todos los casos se ha procurado abatir a su mínima expresión las reglamentaciones gubernamentales.

Las variadas modalidades de apoyo a la pequeña y mediana empresas no presentan un patrón único, aunque sí han tenido como objetivo común dar respuesta a una necesidad estratégica de la lucha comercial contemporánea; en función de ello, es posible distinguir algunos elementos comunes en las políticas de fomento más exitosas.

- ◆ Existe una política deliberada y específica de desarrollo organizada por el gobierno.
- ◆ Se promueve una estrecha vinculación con las empresas y/o tecnologías más desarrolladas.
- ◆ Se busca la competitividad, particularmente la orientada al mercado externo, tanto por la vía de la productividad como por lo de la calidad.
- ◆ Se fomenta la capacidad de renovación tecnológica por la vía de la vinculación a universidades y/o centros de investigación y tecnología; así como la capacidad interna de innovación.

Tanto en México como en el exterior, la pequeña y mediana industrias han merecido el calificativo de estratégica, en función de sus diversas aportaciones y ventajas, entre las que se conviene destacar:

- ◆ Es una de las mejores posibilidades de inversión para el ahorro nacional.
- ◆ Se concentra en actividades que se puedan realizar sin incurrir a la compra y transferencia de tecnología muy sofisticada, lo que facilita el proceso de inversión.
- ◆ La pequeña y mediana empresas complementan el proceso de producción de las grandes empresas, y en la mayoría de las veces con una flexibilidad y productividad difícil de lograr en la gran empresa.
- ◆ La actividad de los establecimientos de menor tamaño es generalmente regional, por los que propicia el óptimo aprovechamiento de recursos y genera una importante derrama económica en sus propias localidades.

Al hablar de la pequeña y mediana empresas comúnmente se le típica de acuerdo a sus estratos de micro, pequeña y mediana, lo que si bien resulta útil para dimensionarla y destacar sus diferencias, no permite evaluar cabalmente su desempeño y contribución a la actividad económica del país.

A pesar de los esfuerzos gubernamentales y privados aun adolecen las pequeñas empresas de las siguientes deficiencias:

- ♦ Deficiente y costoso abastecimiento de insumos.

Es provocado por lo reducido de su demanda y sus limitaciones financieras, lo que merma su poder de negociación, siendo común que su única alternativa de proveeduría sean los detallistas, pagando mayores precios que si comprara directamente el producto; lo anterior se ha agravado ante la falta de liquidez general de las empresas, provocando que el proveedor se convierta también en fuente de financiamiento, lo que demerita aún más su capacidad de negociación.

- ◆ Deficiente administración.

Una característica general a este tipo de empresas es la dualidad propietario/administrador, lo cual implica la concentración en un solo individuo de múltiples funciones y responsabilidades que implican conocimiento y habilidades multidisciplinarias, con los que en la mayoría de los casos no se cuenta aunado a ello las restricciones por la reducida escala de estas empresas, hacen poco posible la adquisición de talento gerencial y conformación de equipos multidisciplinarios como acontece en la gran empresa.

- ◆ Escaso grado de calificación de la fuerza laboral.

Esto es un reflejo de las condiciones generales de la oferta laboral, sobre todo en relación con jóvenes y mujeres, que son los segmentos poblacionales, donde la generación de empleos de la pequeña y mediana industrias tiene un mayor impacto y que se ve agravado por los menores niveles de sueldo que este tipo de empresas puede ofrecer, dada su reducida escala y lo oneroso que las condiciones laborales y cargas sociales que les resultan.

- ♦ Niveles tecnológicos inadecuados.

Al no existir un adecuado desarrollo tecnológico en el país, la tecnología disponible, generalmente de importación, resulta excesiva para los niveles de capitalización y de capacitación, de estas empresas. Es común encontrar en estas industrias la subutilización del equipamiento, situación que se ha agravado también por la crisis.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

- ♦ Crear mecanismos conjuntos (empresarios y gobierno) para asegurar la permanencia de las empresas existentes principalmente las de menor tamaño y así también la conservación de los empleos existentes.
- ♦ Fomentar la creación de empleos mediante la promoción y apoyo a nuevas empresas, principalmente en sectores estratégicos de la economía, así como también fomentar el crecimiento y expansión de las ya existentes.
- ♦ Organización productiva de las microempresas mediante subsidios y beneficios fiscales.
- ♦ Eliminar el contrabando de productos mediante una legislación aduanera eficiente tanto como del elemento humano.
- ♦ Identificar y contrarrestar con mecanismos regulatorios las practicas desleales de comercio tanto internas como externas como el llamado "dumping".
- ♦ Hacer uso eficiente de los acuerdos internaciones para la competencia económica, esto implica la difusión de dichos acuerdos y tratados a todos los niveles de los que intervienen en la actividad económica y de la sociedad en general.
- ♦ Exigir mediante la ley la reciprocidad comercial entre países.
- ♦ Transparencia en el manejo de los impuestos y la forma en que estos serán cobrados, cabe hacer notar en este punto que en el proceso de la presente investigación, las leyes y reglamentos tributarios están llenos de lagunas e impregnados de una jerga que nadie entiende, es por ello que la interpretación y calculo de los impuestos fiscales principalmente para los pequeños empresarios y el publico en general deben se de fácil interpretación y así no depender de profesionistas que cobran altos honorarios para interpretar los "jeroglíficos fiscales", elevando con ello los costos de la empresa.
- ♦ Bajar el costo del dinero.
- ♦ Crédito automático sobre impuestos por pagar.
- ♦ Apoyo de los acreedores cuando la empresa se vea en la necesidad de suspensión de pagos y de esta manera hacer posible, que al seguir existiendo la empresa este en posibilidades de hacer frente a sus deudas.
- Alternativas para la obtención de crédito y capital.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ◆ Fuentes de Financiamiento, (manual de consulta), Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. México, D.F. 1992 PP 114.
- ◆ El Mercado de Valores, Nacional Financiera, mensual, México, D.F. No. 12 , diciembre 1994.
- ◆ El Mercado de Valores, Nacional Financiera, mensual, México, D.F. No. 1 , enero 1995.
- ◆ El Mercado de Valores, Nacional Financiera, mensual, México, D.F. No. 10, octubre 1994.
- ◆ El Mercado de Valores, Nacional Financiera, mensual, México, D.F. No. 11, noviembre 1994.
- ◆ Financiamiento, Banco Mexicano de Comercio Exterior, México, D.F. 1994 Ed. Bancomext, 13 PP.
- ◆ Expansión, marzo 30, México, D.F. 1994 PP 37.
- ◆ Ejecutivos de Finanzas, noviembre, México, D.F. 1993 PP 72-76.
- ◆ Ensayos, Economía, Política e Historia, Facultad de Economía, UNAM, 1994, PP 41-63.
- ◆ El Economista, martes 13 diciembre 1994, México, D.F.
- ◆ Ángeles, Luis, et al. "México: Perspectivas de una economía abierta". México, Colegio Nacional de economistas, 1993. PP 449.
- ◆ Aspe Armella Pedro. "El Camino Mexicano de la Transformación Económica". México, 2a. Edición. Fondo de Cultura Económica, 1993. PP 215.
- ◆ Blanco Mendoza Herminio. "Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo". México, Fondo de Cultura Económica, 1994. PP 281.
- ◆ Espinosa Villarreal Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa". México, Fondo de Cultura Económica, 1993. PP 152.
- ◆ Olea Franco Pedro, et al. "Manual de Técnicas de Investigación Documental". México, 13a. Edición. ESFINGE, 1984, PP 232.
- ◆ Pardinás Felipe. "Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales". México, 18a. Edición. Siglo XXI, 1984. PP 248.

DESAFÍOS Y EXPECTATIVAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL DE LA CONFECCIÓN EN LA DELEGACIÓN IZTAPALAPA DEL DISTRITO FEDERAL ANTE LA APERTURA COMERCIAL

- ♦ Pérez Aceves Luis A. "El Fomento a la Competitividad Industrial Mexicana". México, NAFIN, 1988. PP 135.
- ♦ El Mercado de Valores. Nacional Financiera, quincenal. México, D.F. 1992.
- ♦ El economista: Análisis, opinión, asesoría, Jorge Gómez Cañibe, Presidente del Consejo de Administración, Diario. México, D.F. 1994.
- ♦ El Financiero, Rogelio Cárdenas, Director General, Diario. México, D.F. 1994.
- ♦ "Ciencia y tecnología: Incubadoras de empresa, nueva revolución tecnológica de los años noventa" en El Mercado de Valores, Febrero 1 de 1992, N° 3, pp 8-10
- ♦ Flores Becerril, Ma Elena. "Apoyos Económicos, jurídicos y Administrativos a la Microindustria". En: Revista Consultorio Fiscal, F.C.A., año III, núm. 34, 1989. pág. 10
- ♦ Manuel C.J., Anne M.F y Florencio G.N. La microempresa en México: problemas necesidades y perspectivas. Instituto de Propositiones Estratégicas A.C., México D.F. 1990.
- ♦ Nacional Financiera. Programas de Apoyo Crediticio: Desarrollo Tecnológico, reglas de operación. Junio 1992.
- ♦ Prakke, F. y Pasmooij C.K. "Hacia un modelo de introducción equilibrada de la automatización programable en las pequeñas empresas". En Sociología del trabajo. nueva época, núm. 1 , Otoño de 1987 p.p. 137
- ♦ Roland Christensen C. La Sucesión en la Dirección. Ed Labor,S.A. Barcelona, España. 1973. pág..