UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ANTE LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION
AREA DE CONCENTRACION
FINANZAS

P R E S E N T A N :

Claudia Alfonso Colín

Mónica Lara Vega

Manuel Raúl Montellano Corona

Director de Tesis : Mtro. Antonio Miranda C.

MEXICO, D. F. 1991

126886

Universidad Autónoma Metropolitana,
Unidad Iztapalapa

Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía
Area de Administración

Perspectivas de Financiamiento de la Banca de Desarrollo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria Ante la Apertura Comercial Mexicana

Seminario de Investigación
Que para obtener el Título de:

Licenciado en Administración,
Area de Concentración: Finanzas

P R E S E N T A N :

Claudia Alfonso Colín	87336983
Mónica Lara Vega	86341562
Manuel Raúl Montellano Corona	87341177

Director de Tesis: Maestro Antonio Miranda Cortés

México, D. F. septiembre 1991

Dedicatorias

A mi Madre

Por su infinito amor, comprensión y paciencia que representaron un estímulo para concluir mi carrera profesional.

A mi Padre

Por sus orientaciones y consejos así como el apoyo incondicional que durante toda mi vida me ha brindado.

A mi hermana Manuela

Porque siempre ha representado para mí un ejemplo a seguir, por su incansable espíritu de lucha y superación, de continuar adelante a pesar de todos los obstáculos que se le han presentado en el camino.

Al pequeño Manolo

Como un estímulo para que siempre estudie con ahinco y algún día también termine una carrera profesional.

Claudia

A mis padres

Guías de mi vida e insuperables amigos, cuyo amor, dedicación, aliento y ante todo apoyo incondicional me fueron siempre brindados.

A Andrea

Por ser mi aliento para seguir adelante, por su amor y cariño siempre dispuestos.

A aquellas personas que con su ejemplo y sus palabras de amor y consuelo fortalecieron una de las metas más importantes en el camino ante mí trazado.

Mónica

A mi Madre

La mujer más maravillosa del mundo, a quien le debo todo lo que soy y con la que hoy comparto este triunfo.

A mis Tías

Rosa, Carmen y Dolores por el cariño y consejos que desde pequeño he recibido.

A mi Padrino Luis

Ejemplo de rectitud y honradez.

A mis Primos

Alma Laura, Eduardo y Pier por el apoyo y estímulo que me han brindado.

A la memoria de mis Abuelos

Maria Teresa y Manuel

Manuel

Agradecimientos

Con profundo agradecimiento al director de esta tesis Mtro. en Finanzas **Antonio Miranda Cortés**, por el apoyo, dedicación y esfuerzo que nos brindo durante la realización de la misma.

Con especial gratitud al Dr. **Guillermo Garduño Valero**.

A **Rosalba Capula** por su valiosa colaboración en la elaboración de este trabajo.

A nuestros profesores, compañeros y amigos que de alguna manera contribuyeron a nuestra formación profesional.

A todos aquellos que por no confiar en nosotros nos sirvieron de estímulo.

Claudia, Mónica y Manuel

Contenido

Página

Prólogo

El presente estudio se realizó ante la inquietud de destacar las diferentes alternativas de financiamiento que la **Banca de Desarrollo ofrece a la Industria Micro, Pequeña y Mediana.**

En un principio pensamos elaborar una tesis que se ocupara de desarrollar las principales características de las microindustrias, pero surgieron dos problemas: el primero consistió en que no se podía abarcar todos los aspectos que identifican a este tipo de industrias (administración, comercialización, recursos humanos y materiales, financiamiento, etcétera); el segundo, se debió a que no podía ignorar a la industria Pequeña y Mediana, que junto con la Micro, conforman el 96 por ciento del total de la estructura productiva del país.

Es así como, decidimos realizar un estudio que se abocara a los Programas de Apoyo Financiero que la Banca de Segundo Piso proporciona a las Micro, Pequeña y Mediana Industria para que logren su crecimiento y consolidación.

Sin embargo, el problema no quedó ahí, se tuvo que considerar las nuevas tendencias de la economía mundial que influyeron en la reorientación de los programas de fomento de la Banca de Desarrollo, todo ello para hacer más competitivas a las empresas mexicanas ante esta nueva dinámica de la apertura comercial. De esta forma, es como se integró a nuestra investigación la evolución de la economía mundial en

los últimos años y cómo ésta provocó que la estrategia del Gobierno Federal fuera redefinida y adaptada a las exigencias internacionales.

Una vez establecidos los límites del tema, nos abocamos a realizar la investigación documental, visitando diversas bibliotecas, hemerotecas e instituciones que nos pudieran proporcionar información reciente y confiable de los puntos a tratar en esta tesina.

En la recopilación del material, en lo referente a los Programas de Financiamiento del Banco Nacional del Pequeño Comercio (BANPECO) tuvimos ciertas dificultades, debido a que éstos se manejan internamente y no existen publicados de una manera completa, porque sus reglas de operación se sujetan a los lineamientos del Fideicomiso para el Desarrollo Económico (FIDEC). A pesar de todo, se logró esclarecer los puntos oscuros, gracias a que se estableció contacto directo con funcionarios de la institución que nos proporcionaron información veraz y oportuna.

La investigación de campo se realizó de acuerdo a lo planeado y en el tiempo establecido. Dicha investigación abarcó establecimientos de industrias Micro, Pequeña y Mediana localizadas en el Distrito Federal y Area Metropolitana pertenecientes a diferentes ramas de actividad económica.

A lo largo de la elaboración de este estudio, se reforzó cada vez más nuestro interés sobre el tema en cuestión, ya que nos dimos cuenta la importancia que tiene el conocimiento de las fuentes de financiamiento para el administrador profesional,

dado que éstas son uno de los instrumentos más poderosos para fortalecer y hacer competitivas a las empresas, tanto mexicanas como de cualquier país.

Por último, el análisis de la situación económica mundial nos permitió adoptar una posición más crítica, ya que nos proporcionó un panorama más claro y conciso de los factores del medio ambiente externo que inciden directamente en la estructura y funcionamiento de las organizaciones, es este caso la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

Manuel R. Montellano Corona

Introducción

Objetivo

El presente estudio tiene como objeto establecer el grado de conocimiento y utilización que tienen las Micro, Pequeña y Mediana Industria [1], con respecto a las opciones de financiamiento provenientes del Sistema Financiero Mexicano, y de una manera más específica de la Banca de Desarrollo y cómo estas opciones contribuyen al desarrollo, permanencia y consolidación de este tipo de empresas.

De la misma forma se pretende analizar el impacto que tendrá el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio, la Cuenca del Pacífico, la Comunidad Económica Europea, y Acuerdos Bilaterales con América Latina sobre éstas empresas, su desarrollo y posible desaparición.

Justificación:

- Se considera de vital importancia realizar un estudio acerca de las perspectivas de financiamiento que contribuyen al desarrollo y permanencia de la Micro, Pequeña y Mediana

1 Para efectos de la investigación se incluyen los subsectores:
-subsector 31 productos alimenticios
-subsector 32 textiles, y
-subsector 35 plástico.

Industria, ya que éstas representan más del 90% de las empresas existentes en el país (con una participación importante en el PIB), debido a ello se han convertido en la base de una economía en desarrollo, como lo es la mexicana.

- Otra razón que motivó la realización de esta investigación es el auge que han tenido los programas de apoyo crediticio a estas empresas, debido a que por sus características tanto administrativas como financieras no tienen acceso a los financiamientos de bajo costo de capital.

- Por otra parte, es de interés para esta investigación conocer en qué medida se difunden entre las empresas las formas de financiamiento, cómo se utilizan los créditos y que beneficios reporta el haberlos utilizado.

- De igual manera se desea saber, como la apertura comercial ha contribuido a la creación de diversos programas que buscan hacer más competitivo a este bloque de empresas, con el objeto de fortalecerlas frente a empresas extranjeras, evitando así su desaparición.

Marco Teórico

Los financiamientos dirigidos hacia industrias como la Micro, Pequeña y Meidana, se establecen mediante programas de apoyo otorgados por la Banca de Desarrollo, los cuales buscan que éstas sean competitivas y rentables y con esto lograr su crecimiento y consolidación. Estos financiamientos se encuentran inmersos en una gran estructura conocida como Banca de Desarrollo o de Segundo Piso de cual forman parte; esta estructura cuya autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), que a su vez está auxiliada por el Banco de México, conforman una parte del Sistema Financiero Méxicano.

En un principio, la necesidad de tener un esquema que diera dirección y coherencia a la economía que se suscitaba en México, fue motivo para que surgiera de alguna manera lo que más tarde sería el Sistema Financiero Mexicano, el cual tuvo sus orígenes con la creación del Banco de México en 1925.

Desde 1925 y hasta 1931 su funcionamiento como banca central no fue eficiente, pues factores como la limitación de oferta monetaria con base en metales acuñados, la inexistencia de un control sobre la emisión del dinero, así como una coordinación deficiente de asociación con los bancos comerciales, dieron lugar a un incipiente desarrollo del Sistema Bancario Mexicano reflejándose en la escasez de créditos en la economía, permitiendo así, una barrera al crecimiento económico.

Posteriormente, a partir de 1931 se presentaron dos importantes situaciones que promovieron la consolidación del Sistema Financiero Mexicano:

- **A.** La aparición de cuatro leyes:

  - ¤ La Nueva Ley Monetaria (9 de Marzo de 1931);

  - ¤ La Ley constitutiva del Banco de México (12 de Abril de 1932), dándole al banco la facultad de funcionar como Cámara de Compensación y la prohibición de realizar operaciones directamente con el público;

  - ¤ La Ley General de Instituciones de Crédito (28 de Junio de 1932), esta ley faculta a cualquier banco a realizar todas las operaciones permitidas respetando los plazos y obligando a aquellos bancos que recibieran los depósitos a la vista a asociarse al Banco de México, con lo que el número de asociados aumentó de 14 a 62, y

  - ¤ Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, esta ley le da la función al Banco de México de Banca Central además de la de Banco de Fomento Económico.

- **B.** En 1933 se suscitaron ciertos acontecimientos relacionados con la desmonetización de la plata, de tal manera, que para fines de 1935 las condiciones que llevaron a la desmonetización de la moneda habían desaparecido, por lo que fue necesario formular una ley que rigiera el funcio-

namiento del Banco de México. El 28 de Agosto de 1936 se expidió una nueva Ley Orgánica del Banco de México, en donde destacaban tres puntos: la relación entre el Banco de México y las instituciones bancarias, la relación del Banco de México con el Gobierno Federal y el concerniente a la emisión de dinero. En 1941 se da el paso definitivo para la consolidación del Sistema Financiero Mexicano, mediante la reforma de dos aspectos de gran importancia. La primera fue la Ley Orgánica del Banco de México, y la segunda la Ley de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares de Crédito; ésta última, la más relevante, pues en ella se definió en términos precisos los tipos de instituciones financieras y sus respectivos campos de acción. Las instituciones de crédito señaladas en la Ley fueron: el Banco de Depósito, los Bancos de Ahorro, las Sociedades Financieras, las Sociedades Hipotecarias, las Sociedades de Capitalización y las Sociedades Fiduciarias. Las Organizaciones Auxiliares de Crédito a las que se refería esta Ley eran los Almacenes Generales de Depósito, Cámaras de Compensación, Bolsa de Valores, Uniones de Crédito y Compañías de Seguros.

La formulación de la Ley General de Instituciones de Crédito dejó establecido que el Sistema Bancario constituiría el centro del Sistema Financiero Mexicano, coordinado y regulado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), siendo el resto de las Instituciones Financieras partes secundarias en el proceso del financiamiento del desarrollo económico.

La estructura del Sistema Bancario Nacional establecido por la Ley de 1941 se mantuvo casi intacta hasta 1976, cuando se inició un proceso de consolidación bancaria. Adicionalmen-

te a la clasificación por tipo de operación que las diversas instituciones bancarias podían realizar, el Sistema Bancario Mexicano también se dividió en Bancos Privados y Bancos de Desarrollo de propiedad estatal. Es importante destacar que los Bancos de Desarrollo se orientaban a sectores específicos de actividad económica, otorgando los créditos a tasas de interés subsidiadas.

Actualmente la estructura del Sistema Financiero Mexicano no ha variado mucho, pero en 1984 cambio de dueños; otra modificación al respecto es la aparición de empresas de Factoraje Financiero, y van apareciendo tanto los Agentes de Bolsa como el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), así como la Calificadora de Valores (CAVAL).

En los últimos meses de 1983 y durante 1989 se introdujeron importantes reformas para introducir un funcionamiento más eficiente del Sistema Bancario.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público -la autoridad máxima del Sistema Financiero Mexicano- ejerce sus funciones con intermediación de la Subsecretaría de la Banca. La primera, tiene como objetivo regular y supervisar la actividad financiera, se vale también de otros organismos como el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, así como de la Comisión Nacional de Valores.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: autoriza el establecimiento de oficinas de representación de entidades financieras del exterior, como la apertura de sucursales de las Sociedades Nacionales de Crédito; aprueba progra-

mas financieros, reglamenta el capital mínimo de las empresas, expide el reglamento interior de cada sociedad, etc.

- Banco de México: es un organismo público descentralizado del Gobierno Federal con personalidad y patrimonio propios, funciona como Banca Central de la Nación, y sus funciones son entre otras: regular la emisión de moneda, el crédito y los cambios; Banco de reserva de las instituciones de crédito, agente financiero del Gobierno Federal, etc.

- Comisión Nacional Bancaria: es aquel órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que inspecciona y vigila a las Instituciones de Crédito.

- Comisión Nacional de Valores: regula el mercado de valores, vigilando la observancia de sus ordenamientos.

- Sociedades Nacionales de Crédito: son instituciones de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propios, duración indefinida y domicilio en territorio nacional. Su capital está representado por certificados de aportación patrimonial de series A, B y C. Existen dos tipos de Sociedades Nacionales de Crédito: las Instituciones de Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo.

- Las Organizaciones Auxiliares de Crédito son las siguientes:

  - Almacenes Generales de Depósito;

- ¤ Arrendadoras Financieras;
- ¤ Uniones de Crédito;
- ¤ Empresas de Factoraje Financiero;
- ¤ Casas de Cambio;

- Instituciones de Seguros
- Organismos Bursátiles
  - ¤ Comisión Nacional de Valores;
  - ¤ Registro Nacional de Valores;
  - ¤ Agentes y Casas de Bolsa;
  - ¤ Bolsa de Valores;
  - ¤ Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL);
  - ¤ Calificadora de Valores (CAVAL);
  - ¤ Sociedades de Inversión, y
  - ¤ Sociedades de Operadoras de Sociedades de Inversión.

En los últimos años, el Sistema Financiero Mexicano ha experimentado un proceso de modernización, cuyo objetivo, es hacer de éste un eficiente intermediario que capte el ahorro de los agentes económicos superavitarios y canalizarlos hacia los deficitarios (gobierno y empresas), de modo que se convierta en un importante motor de crecimiento económico.

Se destacan entre los inicios de modernización (durante el gobierno de Miguel de la Madrid), la liberalización de tasas de interés bancarias y la eliminación de la canalización selectiva del crédito, así como la eliminación de ciertas regulaciones existentes, las cuales han frenado y entorpecido la actividad financiera, por lo tanto, el desarrollo eficiente de este sector económico., otra importante acción fue la expropiación de la Banca, fusionándose ésta, aprovechando así la economía a escala y promoviendo con esto la competencia de este tipo de instituciones.

El reciente proceso de modernización es de gran importancia debido a la decisión que se tomó de enfrentar al sector real de la economía con la competencia del exterior. Una medida muy importante fue la de dar más independencia a las instituciones bancarias, decidiendo sus respectivos presupuestos, así como la utilización de aquellos recursos de los que dispone. Así mismo, las Sociedades Nacionales de Crédito se consolidan con otras Organizaciones Auxiliares de Crédito para formar grupos financieros, lo que buscará incrementar la eficiencia en el uso de recursos financieros, traduciéndose en un menor costo para los usuarios del Sistema financiero. De esta forma, la modernización incluye, no solamente algunos aspectos específicos (como políticas monetarias y de estructura) sino que debe incluir, además aquellas Instituciones (medios financieros) básicas para el fomento de

la estructura productiva del país ante el reto de una apertura comercial, buscando que esta estructura tenga los elementos necesarios para subsistir y ante todo para competir en los mercados extranjeros. Las Sociedades Nacionales de Crédito, y en especial, la Banca de Desarrollo serán los medios con los que cuentan un sinnúmero de empresas, por lo que sus recursos deberán ser canalizados lo más eficientemente posible hacia éstas.

Las perspectivas del Sistema Financiero Mexicano al presentarse las reformas de modernización desde el punto de vista de la eficiencia (eliminando barreras, dependencias y ante todo regulaciones excesivas) son positivas, pues se disminuyen los costos por intermediación que antes disminuían la eficiencia de éstas instituciones, convirtiéndose así en un freno para el desarrollo de la economía en general.

Recientemente -ante las expectativas de la Apertura Comercial- una de las tendencias, que con mayor notoriedad se han obtenido en los últimos años, ha sido el proceso de integración económica a nivel internacional, el cual ha abarcado tanto al sector real como al sector financiero, siendo ambos tipos de integración complementarios uno del otro. Lo anterior significa que al integrar el Sistema Financiero Mexicano con el internacional, implica para la economía mexicana una importante ganancia: los costos de financiamientos para las empresas se reducen, lo que tiene como consecuencia un aumento en la rentabilidad de los proyectos de inversión, y adicionalmente se mejora la eficiencia en la asignación de recursos. Además, esta integración permitirá que los costos de transacción en las operaciones de comercio exterior se reduzcan, promoviendo así un mayor intercambio comercial, permitiendo por otro lado la captación de recursos del exterior

que se destinarán a fomentar la planta productiva del país. De esta manera se considera que la integración financiera es un complemento indispensable de la apertura comercial, por lo que las políticas y estrategias de modernización del Sistema Financiero Mexicano deben ir dirigidas al fomento y proyección de México en los mercados internacionales.

Marco Conceptual de Referencia

El Marco Conceptual de este estudio se centra básicamente en la Banca de Desarrollo ya que ésta es un instrumento del Gobierno Federal para el otorgamiento de los apoyos financieros a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPM-I).

La Banca de Desarrollo o como también se le conoce banca de segundo piso, son las Sociedades Nacionales de Crédito, que tienen la función de financiar las inversiones de los sectores privado y social, en las ramas industrial, comercial y de servicios, para la preparación y realización de aquellos proyectos a mediano y largo plazo que tengan por objeto la creación de nuevas empresas, así como el desarrollo y modernización de las ya existentes. De esta manera, la banca de segundo piso tiene por objetivo, promover la existencia de empresas competitivas, sanas y rentables; desde un taller artesanal, hasta los grandes parques industriales así como la creación de infraestructura comercial y de servicios necesaria para el aumento de la eficiencia y competitividad de las mismas. Por tanto, la Banca de Desarrollo otorga los créditos a las empresas no en forma directa, sino a través de la Banca Múltiple y de otros intermediarios financieros, como Uniones de Crédito y Fondos de Fomento Estatales y Municipales, con

el objeto de ampliar los efectos multiplicadores de sus recursos destinados a financiar el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

Cabe señalar, que la Banca de Desarrollo no sólo ofrece apoyo crediticio a estas industrias, sino también capacitación y asistencia técnica que contribuya a su crecimiento y consolidación.

Por otro lado la Banca de Desarrollo busca la capitalización de este tipo de industrias para que participen activamente en el proceso de apertura económica y se fortalezcan frente a nuevas condiciones de mercado del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos y Canadá con mayores expectativas de éxito, buscando constituir un sector bien articulado donde exista la coordinación en las cadenas de producción y la optimización de los recursos a través de la reducción en los costos de capital con tasas de interés razonables.

Las instituciones de Banca de Desarrollo que contempla este estudio son: Nacional Financiera (NAFIN), Banco del Pequeño Comercio (BANPECO) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), ya que éstas se han preocupado por apoyar a las Micro, Pequeña y Mediana industria en los sectores industrial, comercial y de servicios, tanto en su crecimiento y consolidación, como en su integración a la internacionalización de la economía.

NAFIN a través de sus programas institucionales de apoyo financiero, es la institución de Banca de Desarrollo más importante del país; en los últimos años ha emprendido acciones tendientes a reestructurar sus funciones de tal manera que se ha preocupado por fortalecer el bloque de la Micro, Pequeña

y Mediana Industria, siendo su objetivo principal facilitar el acceso al financiamiento a este tipo de empresas que por sus características y condiciones tenían dificultad para conseguirlo; por otro lado, busca proporcionar tasas de interés más bajas y atractivas que otras fuentes de financiamiento existentes.

BANCOMEXT es la institución de Banca de Desarrollo que se encarga de apoyar y proyectar a las empresas mexicanas en mercados extranjeros, así como contribuir al mejoramiento de la Balanza Comercial del país con el exterior. De esta forma BANCOMEXT asesora a empresas comerciales facilitándoles los trámites para la exportación y dándoles información de las condiciones legales y de mercado de los países en que éstas incursionarán.

BANPECO es la institución de Banca de segundo piso que por excelencia ha apoyado a los negocios considerados como pequeños, siendo una opción diferente a la Institución de Banca Múltiple a la que anteriormente acudían los pequeños empresarios; se decidió con la reestructuración de los programas de financiamiento apoyar empresas industriales y de servicios, ya que anteriormente sólo apoyaba a empresas comerciales.

Adicionalmente a estas instituciones, existen tres instituciones especializadas de Banca de Desarrollo como son el Banco del Ejército, Financiera Nacional Azucarera, y Banrural, de las que posteriormente se hará una breve referencia, determinando su campo de acción, así como algunas de sus políticas de fomento al sector de su competencia.

Planteamiento del Problema

En los últimos años el país ha iniciado un proceso de apertura comercial que comenzó con la entrada de México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); de la misma forma se han intensificado las relaciones de intercambio comercial a través de convenios bilaterales con las naciones sudamericanas, con los países de la Cuenca del Pacífico y con la Comunidad Económica Europea (CEE).

De acuerdo con lo anterior y con el inminente Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, la actual gestión gubernamental ha encaminado sus esfuerzos hacia el fortalecimiento de la estructura industrial del país, y sobre todo ha puesto especial atención en el estrato al que pertenece la Micro, Pequeña y Mediana Industria, ya que éstas representan el 98% del total de establecimientos de sector (apróximadamente 114 mil), absorbiendo el 49% del personal ocupado en la industria, ademas de incidir directa o indirectamente en la oferta de bienes y servicios así como la generación de la demanda agregada.

En consecuencia, este bloque de empresas constituyen parte esencial de la planta productiva nacional, por lo que el desarrollo de su actividad es decisivo para la integración nacional ante la nueva dinámica de la economía mundial, caracterizada por la intensa competencia e interdependencia que requiere una nueva estrategia industrial y comercial.

La política económica del Gobierno Federal de acuerdo con los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Nacional de Financiamiento para

la Modernización de las Industrias Micro, Pequeña y Mediana, con el propósito de superar los problemas operativos y de mercado que éstas enfrentan. La estrategia del Gobierno Federal en el marco de la internacionalización de la economía se orienta a realizar cambios cualitativos en la estructura de este bloque de industrias, es decir, mejorar las escalas para su inserción en el mercado internacional, de esta manera se busca romper con el modelo de industrialización que prevaleció en el país.

Para superar las deficiencias señaladas se ha promovido la participación del sector industrial, así como de sus organizaciones gremiales en concertación con las dependencias gubernamentales encargadas de fomentar a la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

El logro de los objetivos para apoyar a este tipo de industrias depende, en gran medida, de que se cuente con un Sistema Financiero moderno que contribuya a su desarrollo y que incentive su productividad, a la vez que proporcione las fuentes de financiamiento adecuadas, ya que estas empresas enfrentan grandes problemas para tener acceso a las fuentes de financiamiento provenientes del mercado de valores, tales como emisión de acciones, obligaciones y papel comercial. Ante la problemática a la que se enfrenta este estrato de empresas para tener acceso a las fuentes de financiamiento bursátiles , éstas han optado por las figuras de financiamiento tradicionales como la Banca Múltiple y los préstamos no reglamentados como el Agio, que proporcionan un alto costo de capital limitando el crecimiento de las mismas.

Bajo el esquema de modernización del Sistema Financiero Mexicano, las bancas Comercial y de Desarrollo han tenido que evolucionar de acuerdo con los nuevos requerimientos para financiar a éste bloque de empresas, de esta manera se han redefinido los programas de fomento a éstas en cuanto a sus objetivos, reglas de operación, plazos, etc. Por otro lado, la Banca de Desarrollo y las Sociedades Nacionales de Crédito y las Anónimas se han preocupado para que el crédito sea suficiente, oportuno y que no sólo coadyuve a mejorar liquidez y el capital de trabajo, sino también a impulsar su reconversión industrial. Igualmente, la Comisión Nacional Bancaria busca fomentar la constitución y fortalecimiento de Uniones de Crédito entre este tipo de empresas para facilitárles el acceso al financiamiento.

En consecuencia a lo anteriormente expuesto, el presente estudio pretende analizar cual es la situación de la Micro, Pequeña y Mediana Industria frente a las opciones de crédito que se deriven de la reestructuración de la banca en los últimos años, así como conocer en qué medida los empresarios pertenecientes a este estrato conocen y hace uso de los créditos que ofrece la Banca de Desarrollo; así mismo se buscará saber cómo los créditos contribuyen al mejoramiento de los aspectos financieros, de mercado, organizativos, tecnológicos y de capacitación de la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

Problema

En qué medida la utilización de las opciones de financiamiento otorgadas por la Banca de Desarrollo a la MPM-I contribuyen a que éstas enfrenten exitosamente el proceso de apertura comercial.

Subproblemas

- ¤ En qué grado las MPM-I se estan preparando para enfrentar el libre comercio.
- ¤ En qué medida las MPM-I tienen facilidad de acceso y la suficiente información sobre las alternativas de financiamiento para lograr su desarrollo.
- ¤ En qué medida las MPM-I utilizan los programas de financiamiento de la Banca de Desarrollo.
- ¤ En qué medida la tecnología obsoleta de una micro, pequeña y mediana empresa, influye para que esta solicite un financiamiento.
- ¤ Cuáles son las principales causas que obligan a la MPM-I a solicitar financiamiento.

Definición de Variables

Para el objeto de este estudio se consideran las siguientes variables:

- Utilización de financiamiento: es el porcentaje de empresas que han hecho uso de algún financiamiento.

- Opciones de financiamiento: son las alternativas que tienen la Micro, Pequeña y Mediana Industria para obtener recursos de la Banca de Desarrollo.

- Rentabilidad del negocio: son los beneficios obtenidos por las empresas derivadas del uso del crédito.

- Perfil del cliente: se considera como el tipo de empresa que utiliza el crédito (Micro, Pequeña y Mediana Industria), así como el sector de actividad económica al que pertenece.

- Destino del financiamiento: se refiere al uso que estas empresas le dan a los recursos obtenidos de los diversos créditos.

- Nivel de empleo: se considera aquel que genera en sus operaciones normales la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

- Regulación gubernamental: se refiere a los apoyos que la industria recibe para su fomento por parte del Gobierno Federal. Adicionalmente existen disposiciones que de alguna forma afectan directamente a este tipo de empresas.

- Conocimiento: se refiere al grupo de empresas mexicanas que estan conscientes de los cambios operados en la economía nacional y cómo éstas se están preparando para hacer frente a ello.

Hipótesis

- Si la Micro, Pequeña o Mediana Industria utiliza los financiamientos que otorga la Banca de Desarrollo, entonces enfrentará exitosamente el proceso de apertura comercial.

- Si es una Micro, Pequeña o Mediana Industria, posee tecnología obsoleta, entonces requerirá de un financiamiento para modernizarse.

- El apoyo financiero a la Micro, Pequeña o Mediana Industria, dará como resultado una mayor competitividad a estas empresas.

- Si la empresa es Micro, Pequeña o Mediana Industria, entonces tendrá facilidad de acceso a los financiamientos.

- Si es una Micro, Pequeña o Mediana Industria, entonces desconoce las consecuencias del Tratado de Libre Comercio, y cómo éste las afectará.

1. México Ante la Dinámica de la Economía Mundial

1.1. Transición de la Estructura de México

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

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

De esta forma se pretendía pasar de una economía basada en la agrícultura y en la exportación de minerales a otra en que la industria manufacturera surtiría el mercado interno constituyéndose en el sector más dinámico y en la que las exportaciones se basarán en una gran variedad de productos agropecuarios e incluso bienes manufactureros. Dado el clima de confianza y estabilidad política, apoyado por el incremento sostenido del Producto Interno Bruto, la notable firmeza en las finanzas públicas y el establecimiento de importaciones, surge el "Desarrollo Estabilizador", que desde el punto de vista económico se puede caracterizar por:

1 Meyer, L. Historia General de México. p.1276.

"-La asignación selectiva de recursos financieros y de infraestructura a favor del desarrollo industrial;
-Una política impositiva de promoción al sector industrial a través de exenciones;
-Una política de precios subsidiados para los bienes generados por el sector público sobre todo aquellos porporcionados por el sector industrial;
-Una política comercial proteccionista que benefició al sector sustitutivo de importaciones
-Un control estricto del gasto público y una estabilidad en la paridad real del tipo de cambio."[2]

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

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

Los subsidios en los bienes proporcionados por el sector público se dieron de manera implícita, ya que el precio del combustible para uso industrial era menor al cotizado en el

2 Miranda, A. Ensayo sin publicar. p.52.

mercado internacional, además de que la energía eléctrica y el transporte ferroviario tuvo un costo de producción mayor al precio que pagaban los industriales por su uso.

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

La sustitución de las importaciones tenía tres objetivos: en primer lugar mejorar la balanza comercial de México con el exterior, ya que presentaba un alto déficit; en segundo lugar obtener una recaudación adicional y por último proteger a la industria, propiciando su crecimiento y fortalecimiento, que la llevaría a hacerse más competitiva en el exterior con el tiempo. De esta forma se buscaba:

> "Que empresarios nacionales produjeran los bienes, sobre todo de consumo final, sin importar que fuera a costos mayores que en el exterior."[3]

3 Ibid. p.53.

El control del gasto público y la estabilidad real en la paridad de tipo de cambio permitieron a la incipiente industria nacional desarrollarse en un clima macroeconómico relativamente estable, sin grandes cambios que pudieran afectar significativamente a las empresas.

A pesar de todos estos lineamientos políticos seguidos por el "Desarrollo Estabilizador", los resultados fueron totalmente opuestos a lo que se esperaba; de tal suerte que la política proteccionista aplicada a las empresas sustitutivas de importaciones, en lugar de convertirlas en industrias grandes y productivas como las extranjeras, sólo las transformó en empresas medianas con altos costos unitarios de producción. Esto último se explica por la desigual distribución del ingreso, que genera una contradicción en la demanda interna del país, además de que ciertos bienes intermedios y de capital necesarios para la producción del bien final, se encontraban fuera de México por lo que su importación representaba altos costos para las empresas que a su vez restringían su crecimiento.

Con todas sus fallas y deficiencias el modelo del Desarrollo Estabilizador proporcionó la estructura de la planta productiva nacional orientada fundamentalmente hacia la sustitución de importaciones y que presentaba marcadas preferencias por ciertos sectores industriales (como alimentos, bebidas, tabacos, textiles, vestidos y zapatos) y ciertos factores de la producción (como tecnologías de capital).

Para conocer el posible éxito de la creación de un nuevo modelo que se base en la inserción en los mercados internacionales, es necesario conocer los sesgos que generó este modelo de desarrollo que a continuación se presenta:

- **Sesgo anti-agrícola**

Se caracteriza por la marginación del sector agrícola con respecto a las empresas manufactureras de importaciones

> "Mientras que durante la década de los cincuenta y sesenta la agricultura constituyó una importante fuente de divisas para financiar la industrialización incipiente"[4]

Este sesgo trajo como consecuencia que se establecieran precios oficiales para productos alimenticios, con el propósito de que fueran más baratas en los centros de consumo de las grandes concentraciones urbanas, lo que a su vez provocó el abaratamiento de mano de obra para la industria, protegida por la migración de mano de obra del campo a la ciudad.

- **Sesgo anti-explotador**

Se refiere al tipo de tecnologías e industrias que fueron incorporadas por la estructura proteccionista.

> "Debido a que se permitió la importación de bienes de capital con aranceles muy bajos para el sector industrial, las empresas buscaron ocupar sectores industriales y tecnologías en las que se utilizara el capital de manera intensiva, pues era un factor de producción relativamente barato."[5]

4 AMDA. "La Globalización: un Proceso de Cambio Estructural Ineludible", (primera de dos partes). En El Financiero. 17 de junio. 1991. p.38.

5 Ibidem.

- **Sesgo anti-capital extranjero**

Este no fue más que una respuesta tardía al modelo del Desarrollo Estabilizador a las deformaciones que provocó sobre las empresas internacionales y el poder económico que éstas concentraron

> "A pesar de que la inversión extranjera experimentó un incremento excepcional, sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, la inversión fue restringida de acuerdo a las decisiones gubernamentales de corte nacionalista, dejando sectores clave en manos del sector público y sector privado nacional, y limitando los porcentajes máximos de propiedad extranjera de distintos sectores."[6]

- **Sesgo anti-mano de obra**

Fue resultado directo de tres anteriores sesgos, por la creciente desocupación de mano de obra que estos provocaron. El sesgo anti-agrícola causó que gran parte de la mano de obra agrícola pasara del campo a la ciudad o incluso emigrara a EU. El sesgo anticapital extranjero, contribuyó en el impedimento de crear industrias que pudieran contratar personal en forma masiva.

- **Sesgo anti-regional**

Este sesgo se caracterizó por la concentración de la actividad productiva en las grandes ciudades de la República como Guadalajara, Monterrey y Distrito Federal; a la

6 Ibidem.

vez que provocó un significativo deterioro de la calidad de vida de la población de otras endidades, acentuándose el sesgo anti- agrícola.

> "A mediados de esta década México inició un programa de transformaciones estructurales dirigido a rectificar los errores de política económica y las distorsiones de mercado causadas por las pautas de industrialización sustitutiva. Como en otros sectores productivos, estas pautas le restaron eficacia a la actividad por su falta de selectividad, por la proliferación de costosos regímenes de excepción y, en particular, por el desaliento a la creación de nexos competitivos con el mundo externo."[7]

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

Para iniciar un cambio en la política económica que permita intensificar las relaciones comerciales de México con el exterior y que tambien incorpore al país a la nueva dinámica de la economía mundial que se caracteriza por la formación de bloques económicos dependientes unos de otros, es necesario un crecimiento tanto cuantitativo como cualitativo de la infraestrutura económica del país, ya que ésta es un eslabón indispensable entre las fuerzas productivas y tecnológicas a la vez que incentiva la formación de recursos humanos calificados.

7 Hodara, J. Infraestructura y Desincorporación. Ed. Diana. México. 1990. p.97

De esta manera se deben crear nuevos servicios de infraestructura y perfeccionar los disponibles conforme a la estrategia de crecimiento que el país ha lanzado.

Por lo tanto, la infraestructura derivada de la nueva estrategia de crecimiento deberá tener presente las características del México de los noventa, que se identifica por una sociedad compleja y urbanizada, con una economía interdependiente con grandes dificultades distributivas y por el incremento de su vulnerabilidad externa, sobre todo en la alimentación básica por la baja producción agrícola.

En México la infraestructura comprende los siguientes rubros: carreterras, medios de comunicación (ferrocarriles, aviación, transporte público,.., etc.), energía eléctrica, puertos y telecomunicaciones. El crecimiento de los servicios de infraestructura tuvieron avances significativos de los años cuarenta a la fecha, pero...

> "Estos avances se ajustaron a pautas de localización productiva y de traslado demográfico ajustadas al modelo tradicional de crecimiento. Las deficiencias actuales de estos servicios, su ubicación subóptima y los escollos expendentes para su realización aconsejan la realización de cambios radicales en las políticas de infraestructura."[8]

Debido a la naturaleza mixta de la economía mexicana es necesaria su transformación estructural que promueva la cogestión del sector gubernamental con el privado, para hacer

8 Ibidem.

a las industrias mexicanas más competitivas en el ámbito internacional. La estrategia para lograr lo anterior, se base en la Desincorporación y la Desregulación.

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

> "convertir al gobierno en socio temporal de la nueva empresa tenedora, permitiendo que se incremente el capital de la empresa y que el gobierno tenga la posibilidad de beneficiarse del éxito del crecimiento de la misma"[9]

Los pasos que actualmente en gobierno sigue para lograr dicha desincorporación se resumen en lo siguiente:

> "-Incremento del capital de la empresa a través de la creación de una entidad tenedora de acciones o holding que regulará el reparto de títulos de propiedad del capital social.
> -Se acepta la oferta del postor o postores que represente la estrategia más conveniente para la empresa en el largo plazo, y que tenga la capacidad suficiente para financiarla.
> -La nueva empresa se administrará por nuevos accionistas, mientras que el gobierno pasará a ser accionista minoritario que percibe utilidades.
> -El gobierno se desvinculará del manejo de la empresa pero seguirá obteniendo beneficios de la misma.
> -Se buscará evitar conflictos e inequidades asociadas directamente con la privatización de empresas específicas."[10]

9 Ibid. p.63.

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

- Las normas impuestas por el sector público a las empresas implican costos de aplicación.

- Los agentes privados gastan excesivas cantidades para cumplir con las disposiciones legales.

- El bienestar de la población se reduce por los altos costos del desperdicio neto de recursos debido a las distorsiones de mercado que las regulaciones provocan.

La desregulación no es más que una consecuencia derivada de las pautas que marcaron la industrialización sustitutiva y condujeron a una politización desmesurada en la determinación de precios y en la distribución del ingreso. La regulación también alentó la creación de monopolios que lejos de ser "naturales" fueron producto de presiones grupales concertadas.

10 Ibid. p.64.

Por tanto la desregulación debe estimular a los empresarios mexicanos para integrarse a la apertura comercial que generará una mayor competencia externa misma que eliminará los vicios de los empresarios, obligándolos a crear una economía altamente eficiente y dirigida a satisfacer las necesidades de los consumidores.

1.2. Globalización
Tendencia de la Economía Mundial

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

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

> "La globalización de la economía mundial esta constituída por la expansión del comercio internacional., traspaso de las fronteras para llevar a cabo no sólo actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción, el proceso de globalización convierte al mundo en un sólo mercado."[11]

Lo anterior significa cambiar la ~~actual~~ visión del proceso productivo y de la comercialización es decir, se concibe al mundo como un único y gran mercado, dentro del cual los proveedores

11 Véase, El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana: "Opciones para las Empresas". IBAFIN. Col. Alternativas para el Futuro. Ed. Diana.

serán aquellos que ofrezcan los insumos de mayor calidad y menor costo, el lugar de procesamiento será aquel que cuente con las mejores condiciones geográficas, técnicas y ambientales y el mercado al cual se dirige la producción, ya no será el mercado local de cada país, sino un mercado global.

> "Ser una empresa global no quiere decir exportar ni ser multinacional, sino concebir al mundo como mercado, fuente de insumo y espacio de acción tanto para la producción como para la adquisición y comercialización de sus productos."[12]

Ante ello se puede deducir que lo que se avecina es una despiadada y feroz competencia a nivel internacional, lo importante es averiguar en que grado las empresas mexicanas están preparadas para enfrentar los cambios, dada la problemática histórica por la que han atravesado. Retomando lo expuesto en el capítulo anterior, mencionaremos que a raíz de la desmedida política proteccionista del gobierno en las pasadas décadas, se originaron fuertes vicios dentro del sector empresarial mexicano, como son: ineficiencia, baja calidad, altos costos, etc.

Con el proceso de globalización, el escenario mexicano cambia y no sólo eso, sino que además se integran nuevos actores, lo cual representa tanto oportunidades como riesgos para las empresas mexicanas, desde competir con éxito, hasta disminuciones en su margen de utilidades, pérdida de posición en el mercado, o la desaparición de la empresa en los peores casos.

12 Ibid. p.57.

Es conveniente hablar de ciertas tendencias mundiales que han provocado el fenómeno de globalización.

"-Rapidez y dinamismo de la innovación y adaptación tecnológica.
-La caída relativa de los precios de las materias primas.
-La importancia que ha cobrado el sector servicios y el empleo calificado.
-La creación y explotación de ventajas comparativas"[13] [14]

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

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

Sin embargo no existe otro camino, más que competir para sobrevivir, ya que para crecer y desarrollarse sera necesario que las empresas formulen estrategias de modernización, elevación de productividad, reorganización de los esquemas de

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

14 El Reto de la Globalización... Op Cit. pp. 19-25.

producción, prestar mayor atención a la capacitación y entrenamiento del personal, así como adaptar innovaciones tecnológicas.

> "Existen dos formas de participar en la competencia internacional:
> 1.-Penetrando directamente a los mercados actuales y potenciales enfrentando a las firmas extranjeras.
> 2.-Convertirse en proveedores de bienes o fuentes de insumos para las empresas globales."[15]

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

> "-La existencia de mano de obra no especializada abundante y barata.
> -Proximidad geográfica con E.U.
> -Recursos mineros abundantes y faciles de explotar.
> -Existencia de redes de comunicación y transporte relativamente avanzadas.
> -Un arreglo político institucional que ha creado condiciones de estabilidad, seguridad y paz social."[16]

15 Ibid. p.104.

16 Ibid. p.83.

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

- **Subcontratación**

Consiste en la producción de partes componentes o productos completos, llevados a cabo por una empresa generalmente de tamaño menor, a partir de un contrato o de una solicitud de otra empresa.[17]

Esto significa que si algunas empresas no cuentan con la capacidad financiera, tecnológica o humana para realizar un producto completo, podran especializarse en la elaboración de una parte de ese producto y poder competir de ese modo; o por el contrario si las empresas elaboran artículos terminados, pero tienen dificultad para comercializarlos pueden venderlos a otras empresas que se encarguen de distribuirlos más eficientemente. (la subcontratación se realiza a nivel nacional).[18]

17 Ibid. 106.

18 Se realiza la aclaración, porque aunque la maquila a nivel internacional -para empresas extranjeras- también es subcontratación recibe otro nombre, maquiladoras de exportación, opción que se trata en el punto siguiente.

- **Maquiladoras de exportación**

Hay 2 formas en que las empresas mexicanas se vinculen e integren a la maquila de exportación:
Ya sea convirtiéndose en proveedores de las maquiladoras existentes, o estableciendo una nueva maquiladora que ofrezca sus servicios a empresas extranjeras que deseen realizar una etapa de su proceso productivo dentro de nuestro país.[19]

Dentro de esta segunda opción, se observa que las empresas pueden también convertirse en excelentes proveedoras de insumos básicos, lo cual no requiere de grandes cambios o fuertes inversiones, o realizar maquilas para empresas extranjeras, ésto les resulta benéfico, debido a la adopción de nuevas tecnologías, la capacitación del personal, así como transferencia de practicas administrativas y gerenciales.

- **Asociación Interempresarial**

La asociación de diversas empresas, ya sea de la misma orientación productiva, de similar tamaño, o de una región común, puede realizarse para promover y facilitar la colaboración entre las mismas, llevando a cabo actividades conjuntas que serían imposibles de hacer para cada empresa en particular.[20]

19 El Reto de la Globalización...Op Cit. p.114.

20 Ibid. p.122.

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

- **Comercializadoras**

Empresas de comercio exterior, estas empresas realizan diferentes actividades con sus empresas afiliadas, las cuales se pueden resumir en la eficiente promoción de su producción.[21]

Esta es una buena estrategia para penetrar en el mercado internacional, con un amplio intercambio de información de todo tipo, financiera, técnica, etc., los servicios que ofrecen se resumen en distribuidoras, asesoras, orientadoras y agilizadoras de trámites para empresas del extranjero.

- **Exportación**

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

21 Ibid. p.126.

Estas son las condiciones reales y presentes del fenómeno mundial de globalización, es necesario realizar análisis sobre otras tendencias internacionales, como son regionalización (formación de bloques económicos) y apertura comercial (acuerdos bilaterales) para dar una mayor visión de los cambios que experimenta la economía y poder estudiar más detalladamente el caso mexicano y los efectos que tendran estos procesos en su economía, específicamente en el sector productivo industrial, micro, pequeña y mediana empresa.

1.3. Comunidad Económica Europea

La Comunidad Económica Europea (CEE) es el bloque económico más importante de Europa con 320 millones de habitantes, está constituída por Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, Grecia, España y Portugal. Aunque menos importantes existen otros dos grupos de países los cuales interactúan con la CEE, estos son la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), conformada por Austria, finlandia, Islandia, Liechtechtein, Noruega, Suecia y Suiza con 32 millones de habitantes, y los países del Este Europeo con una población de 420 millones de habitantes. La CEE en la actualidad busca intensificar sus relaciones comerciales y económicas con estos dos grupos de países; con la AELC trata de crear un área económica europea, de tal manera que funcione analogamente a la Comunidad.

"A su vez, la Comunidad Económica Europea está fortaleciendo sus lazos con los países de Europa Oriental mediante acciones específicas tendientes a facilitar el acceso de sus productos al mercado comunitario; canalizar flujos de recursos financieros

para la modernización del Este Europeo; y ampliar la asistencia económica especialmente en áreas de educación, capacitación, ayuda alimentaria y de transferencia de tecnología."[22]

Para el año de 1992 la CEE consolidará un Mercado Común de libre circulación de personas, capitales, mercancías y servicios, pero antes de llegar a esta fecha está iniciando un proceso caracterizado por:

"La adopción de una sola moneda europea y la homologación de sistema impositivo para la aplicación del impuesto al valor agregado"[23]

todo dirigido a alcanzar la unidad económica de la Comunidad.

A pesar que la CEE se considera como un mercado abierto para todos los países del mundo y que en los últimos años sus impuestos arancelarios se han reducido, existe una clara tendencia proteccionista por las barreras no arancelarias impuestas a productos de procedencia extranjera. De esta forma

" los procedimientos antidumping son ahora armas favoritas en la guerra comercial. Se dirigen en particular a los productos japoneses o sudcoreanos, aunque se usan también contra los brasileños o mexicanos"[24]

22 Miranda, A. Ensayo sin publicar. p.19.

23 Ibidem.

24 Chacón, M. México "Frente a la Europa de 1992". En Comercio Exterior. 39, 7. junio. 1989. p.567.

Las medidas antidumping son dirigidas en especial a productos de países de reciente industrialización, como lo es México; de tal manera que entre más competitivos se vuelven los productos, más aumentan las barreras no arancelarias que se les imponen. Un claro ejemplo de lo anterior es la Política Agrícola Común (PAC), que impide que países exportadores agrícolas puedan competir con productos agrícolas de la CEE; y además de que distorsiona a los mercados internacionales causa la competencia desleal creando escasez ficticia de algunos productos.

Así mismo, la Comunidad ha desarrollado un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para controlar la introducción de productos de países en desarrollo que ha frenado su comercialización en los países de la CEE.

Ante la evolución de la economía mundial

> "La Comunidad está obligada a ser un mercado abierto y a contribuir al desarrollo de un sistema de comercio internacional liberal."[25]

Para 1992 la CEE espera grandes reducciones en los costos por los beneficios de las economías de escala y por las implicaciones administrativas en trámites relativos al transporte de mercancías de un país a otro, por lo que los países que tengan una mejor posición serán las que puedan competir en el diseño, manufactura, investigación y comercialización de productos en gran escala.

25 Ibidem.

1.3.1. México y la Comunidad Económica Europea

México inicia sus relaciones con la CEE en el año de 1960, posteriormente en 1975 se firma un Acuerdo de Cooperación. En 1987 en el Parlamento Europeo se analiza la situación interna y externa del país, poniéndose especial énfasis en la "Deuda Externa", donde se llegó a la conclusión de renegociar urgentemente la misma, todo ello para que el pago del principal e intereses no afectara el crecimiento de la Nación. De la misma forma el Parlamento se manifiesta por una corriente mayor de flujos comerciales e inversiones entre México y la CEE.

El intercambio comercial de México con la CEE representó durante el período de 1975 a 1989 el 15% del total de las exportaciones[26] y el 16.2% de las importaciones[27]. De acuerdo con la demanda de los productos mexicanos, los países de la CEE se pueden agrupar en tres categorías:

- El 75% de las exportaciones las absorbieron España, Francia, Reino Unido y Alemania, siendo el mercado español el más importante.

- El 20% de los productos los adquirieron Bélgica, Luxemburgo, Italia, Países Bajos y Portugal.

26 Véase, Salinas, Ch.L. "La CEE, 15 Años de Avances y Retrocesos". En Comercio Exterior. 40, 6. junio. 1990. p. 515.

27 Véase, Chacón, M. Op. Cit. p.574.

- El 5% restante fue exportado a Dinamarca, Grecia e Irlanda.

> "Durante el período 1975-1981, las exportaciones a la Comunidad tendieron a concentrarse en el primer grupo. Ello obedeció a que en esos años las facturas al Reino Unido y España se multiplicaron por diez. Luego de un breve lapso de relativa inestabilidad, se inicio una lenta desconcentración que redujo la brecha entre el segundo y tercer grupo."[28]

El principal producto que vende México a la Comunidad es el petróleo, que representa el 85% en promedio del valor de las exportaciones.

La relación comercial entre el país y el Bloque Europeo se ha visto obstaculizado por las medidas proteccionistas que buscan salvaguardar el mercado interno comunitario, sobre todo cuando se trata de industrias "sensibles" y que sufren dificultades de ajuste. Por otro lado la PAC a desalentado las exportaciones de productos agrícolas y alimenticios.

Los países de la CEE tienen grandes inversiones en México sobre todo en las industrias automotriz, química y famacéutica, y de éstos, Alemania ocupa el segundo lugar en el monto de la inversión directa acumulada del país, con el 6.9% del total.

> "No se puede afirmar que la estructura proteccionista del mercado comunitario sea la causa del panorama comercial-entre México y el Bloque Europeo-"[29]

28 Salinas, Ch.L. Op. Cit. p. 516.

Esto se debe a que el principal producto que el pais exporta a la CEE, el petróleo, no tiene problemas de acceso al mercado europeo y los productos que sí podrían tenerlos representan menos del 5% del total. Por tanto las barreras arancelarias tadavía se encuentran en estado latente frente a al comercio exportador de México.

Otros factores que explican el estado actual de las relaciones comerciales entre el país y la CEE son:

- La intensificación de las relaciones comerciales formales con el Bloque se han desarrollado en un período muy breve que ha coincidido con la etapa de promoción del modelo económico exportador mexicano.

- La asimetría de la infraestructura de promoción y políticas de apoyo a la exportación con respecto a la respuesta del exportador.

- La prioridad en las relaciones económicas con la CEE ha sido la inversión.

En la actualidad la política comercial del país busca incrementar las exportaciones a través de la diversificación de mercados y productos, y esto aunado con el abatimiento de las barreras no arancelarias por parte de la CEE, representará la posibilidad para México de incursionar en un mercado po-

29 Ibid. p.521.

tencial de 320 millones de consumidores potenciales, además significa una oportunidad para el equilibrio de la "Balanza Comercial" de México con el exterior.

1.4. La Cuenca del Pacífico

La formación de mercados internacionales por un bloque de países que buscaban un crecimiento de sus economías apagadas, dió como resultado la formación de otros grupos de países, que además de fortalecer su economía interna, buscaba expenderse hacia otras regiones compitiendo así con los mercados locales. La Cuenca del Pacífico (CP) es un bloque económico mundial que con el tiempo se ha convertido en un centro de comercio muy importante en el mundo.

> "La CP ha sido durante las últimas décadas, y es en la actualidad, la región más dinámica del mundo en términos de crecimiento y producción, así como su comercio exterior, y por lo tanto la región con mayor potencial para el desarrollo económico futuro."[30]

La CP es como antes se mencionó un bloque formado por diversos países, los cuales tienen sistemas de gobierno variados, diferencias culturales, lingüísticas y económicas; las cuales, a diferencia de los países europeos no siguen un proceso de integración programado.

30 Véase, México Ante la Cuenca del Pacífico. Alternativas para el Futuro. Ed. Diana. CIDAC. México. 1988. p.23.

En términos económicos, los países de la CP son agrupados de la forma siguiente:

- Japón y E.U., los dos mercados más importantes y dinámicos del mundo con economías desarrolladas.

- Países Asiáticos de Reciente Industrialización (**PARI**): Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur; cuyas economías están basadas en exportaciones de manufacturas cada vez más competitivas.

- Tailandia, Filipinas, Indonesia y Malasia, que constituyen la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (**ANSER**), esencialmente productores y comercializadores de materias primas y con una excepcional participación en las exportaciones.

- Australia, Nueva Zelanda y Canadá; países industriales con grandes recursos.

- China, que por su dimensión y recientes reformas económicas, puede representar a mediano plazo, una nación pivote para la economía de la Cuenca.

1.4.1. Comercio y Exportación

La actividad predominante de la región citada, así como la actividad que desde siempre existió es sin duda el comercio, así esta importante actividad le ha permitido a esta región convertirse en la zona de mayor crecimiento en el mundo, por lo que las exportaciones del pacífico asiático con respecto a las exportaciones mundiales se han incrementado, pasando de un

9% en 1980 a 20% para 1986, experimentando crecimientos muy por arriba del registrado mundialmente. De estos países, los que han orientado su actividad económica al comercio internacional han crecido a tasas elevadas, consiguiendo al mismo tiempo, transformaciones estructurales en su economía al disminuir la importancia de la agricultura, aumentando en contraparte su participación en la industria y los servicios, lo que ha permitido la producción y exportación de manufactura. Lo anterior se explica, demostrando que las exportaciones manufactureras de la región se basan cada vez menos en productos tradicionales como los textiles (principalmente por los PARI, E.U. y Japón) aumentando la importancia de otros bienes y servicios que van desde proyectos de construcción y obras de ingeniería hasta la venta de televisores, computadoras, equipos de comunicación y transportación.

El impulso al comercio exterior constituye -más que la demanda interna- el rasgo permanente de la política económica de la región del pacífico. Los sectores prioritarios que condujeron a la industrialización y servicios especializados se han modificado a través del tiempo de acuerdo a la demanda de los mercados internacionales. Consolidada la fase de industrialización, varios países han pasado a la producción de capital, y de ahí, a una intensiva en conocimientos.

El elemento clave en el éxito de las economías como la de los PARI en su transformación económica fué dado por el cambio de un modelo de sustitución de importaciones a una estrategia de desarrollo basada en la promoción de exportaciones. Esta estrategia en las exportaciones y adicionalmente importante, de ventajas comparativas de los paises de la CP han tenido al practicarlas resultados positivos. Esto se demuestra:

> "a lo largo de once años (1975-1986) donde las exportaciones han crecido a una tasa promedio anual de 3.6% superando así el crecimiento, tanto de las exportaciones mundiales (2.4%) como el de los países de la CEE (3.0%)."[31]

Así mismo, y durante los últimos años; es notable que, debido a los crecimientos de la CP los flujos comerciales de E.U. y Canadá se orientan cada vez más hacia el Pacífico, disminuyendo consecuentemente su relación con América Latina.

México y sus fuertes crecimientos que se experimentaron en su actividad exportadora, asi como su subsecuente caída, fueron reflejados por su enorme dependencia tanto a las exportaciones petroleras como a E.U. su mayor socio comercial; debido a esto, la participación de México tanto en las exportaciones como en las importaciones totales de los países y grupos que forman la CP es casi nula.

Para competir, nuestro país deberá realizar grandes esfuerzos para producir bienes con alto valor agregado[32] que disminuyan su dependencia en la exportación de productos primarios, y darle al sector externo un mayor dinamismo, eficiencia y competitividad que le permita incursionar exitosamente en los mercados internacionales y diversificar sus nexos comerciales. Así mismo es indispensable el mejoramiento en la calidad de los recursos humanos por medio de una educación

31 Ibidem.

32 Por valor agregado se entiende aquellos atributos implícitos en un producto, que cada productor (nacional o internacional) puede adicionarle a éste y que lo hace distinto de otros productos, ello permite a los productores a competir con otros.

integral y el entrenamiento, debido a que son otro de los elementos clave para impulsar el cremiento económico, tal y como la experiencia asiática ha demostrado.[33]

1.4.2. China: Perspectivas de Comercio

Las reformas económicas que China efectuó en Diciembre de 1978, con la finalidad de permitir un mayor intercambio comercial a nivel internacional, se fundamentan esencialmente en la descentralización de la toma de decisiones, quitándole así, a la Comisión Estatal de Planeación cierta influencia en los procesos productivos, distributivos y de comercialización, "y el cambio de una política de autosuficiencia productiva y comercial por una de puerta abierta". Esta reformas económicas fueron dirigidas a tres campos: al agro, la industria y comercio, la palabra clave en este proceso fue "descentralización."

Las reformas han permitido a China ser "hoy en día" un exportador neto de algodón, así como de grano, maíz, trigo y soya, comerciando con los países asiáticos y compitiendo con E.U., Argentina y Sudáfrica. En cuanto a la industria, China se ha convertido en uno de los mayores productores de la industria electrónica ubicándose sólo por debajo de E.U. y Japón. En el comercio, y con el objeto de obtener nuevas tecnologías y ganar acceso a nuevos procesos de produc-

33 Para Japón y los PARI, el mayor énfasis en la educación se correlaciona con los avances tecnológicos e intensivos en la mano de obra calificada. Con esto se observa una clara interdependencia entre el sistema educativo y el sector productivo. Además, Japón es el país que en los últimos años ha incrementado enormemente su inversión en investigación.

ción, el país ha extendido sus capacidades exportadoras, obteniéndo así, divisas para importar tecnología y equipo. Asimismo, se han abierto zonas y puertos "libres" o "francos" con el fin de facilitar a inversionistas extranjeros producción, almacenaje y transportación libres de impuestos y aranceles.

Para México, la reciente incorporación de China al exterior, representa un enorme mercado potencial que demandará productos no muy sofisticados, así como tecnologías intermedias en las que México presenta ventajas comparativas, y que países como Japón o los PARI no pueden ofrecerle. Sin embargo, también implica que la competencia por atraer la inversión extranjera será cada vez más ruda.

1.4.3. Norteamérica y la Cuenca del Pacífico

Es indiscutible que E.U. -mayor socio comercial de México- es quien posee el mercado más grande y homogéneo del mundo, y por lo mismo uno de los más competitivos.[34]

La ascendente concentración de compañías multinacionales de este país -debido a su accesibilidad y tamaño del mercado así como su estabilidad financiera- lo han convertido en un importante receptor de inversión extranjera proveniente de Japón, Gran Bretaña y Alemania Federal. Por otra parte los países asiáticos orientados al comercio internacional se han

34 La atracción que ejerce el mercado norteamericano se ve reflejado en la protección de importaciones respecto al total de ventas de bienes manufacturados, siendo actualmente las importaciones de más del 30 por ciento.

acercado cada vez más a la economía norteamericana; inicialmente a través del comercio, y recientemente por medio del establecimiento de plantas industriales en su mayoría japonesas y en menos número las coreanas: "es posible afirmar pues que los flujos transpacíficos se encuentran nucleados por la economía norteamericana."[35]

El Estado que mayores transacciones comerciales ha realizado con la región del pacífico es sin duda California, quien ha funcionado como entrada a los nuevos mercados de estos países, gracias a su localización geográfica, a sus grandes puertos y a sus eficientes sistemas de almacenaje, distribución, comercialización y comunicación. Es el proveedor lider en la Cuenca en materia de servicios[36] tales como procesamiento de datos, entrenamiento técnico y consultoría; y tiene gran preeminencia en banca y seguros.

A pesar de la resistencia que la economía norteamericana opone a la Japonesa por medio de medidas que restringen la entrada de productos, la estrategia nipona ha rebasado la barrera estadounidense, por lo que ha logrado cierta penetración a su mercado y no solo de productos, sino de capitales (e inversión); inversamente, los E.U. no han logrado la penetración esperada a la región oriental debido a la existencia de barreras no arancelarias en el mercado japones, dificultando

35 Ibidem.

36 Los servicios se consideran dentro de los sectores productivos debido a su importante participación en la realidad económica. A mediados de los años setenta, surge la necesidad de de declarar un sector terciario como parte de la economía, distinguiéndolo de los sectores primario y secundario, esta diferencia está dada por la producción no material. Es decir, el sector servicios.

así el ingreso de productos extranjeros. En lo que a tecnología respecta, si bien E.U. aún posee la mayor proporción de exportaciones de alta tecnología el crecimiento de las exportaciones japonesas es impresionante aumentando considerablemente su dominio en la industria electrónica.

De lo anterior podemos expresar que, respecto a la situación de nuestro país frente a la CP, y para cualquier diseño de estrategia para el aprovechamiento de oportunidades, que esta región ofrece a México; la economía y mercados norteamericanos, así como las relaciones que guarde este país con los demás, habrán de constituir referencias centrales si se pretende trabajar en el marco de la objetividad.

1.4.4. El Papel del Gobierno

En Oriente como Occidente, el impetu empresarial, la energía y habilidades, y el tomar y enfrentar riesgos por parte de los particulares junto con la planeación gubernamental han logrado grandes transformaciones en poco más de dos décadas, logrando beneficios del tipo económicos. Lo anterior significa que no debe pasarse por alto que los gobiernos tambien juegan un importante rol en la economía de cada país, pues son ellos quienes determinan las políticas que rigen a una nación, y en determinado momento quien impulsa o frena su desarrollo.

En el caso de Japón y los países del PARI, es la política gubernamental quien ha señalado los parámetros de desarrollo sin impedir el libre juego del mercado entre las fuerzas productivas; motivaron al sector privado a ser más competitivo, promoviendo la reorientación de los recursos hacia actividades

económicas con alto valor agregado, donde se aprovecharon las ventajas comparativas con que cuenta cada uno de estos países.

> "...han desarrollado crecientemente mayores contactos en el exterior en términos comerciales, financieros y tecnológicos, contactos que les han permitido crecer y expandirse, convirtiendo al sector exportador en el más dinámico de su economía."[37]

En México, el apoyo del gobierno a través de sus dependencias, y teniendo como fundamento el Plan Nacional de Desarrollo, señalan la estrategia con la que el país logrará, inicialmente, cierta estabilidad de precios y de esta manera la gradual recuperación económica del país; la que será de fundamental importancia, para que se logre la atracción de inversión; complementándose con tasas de inflación semejantes a las internacionales, tasas de interés atractivas y en general, cierta estabilidad financiera y económica.

1.4.5. Perspectivas Frente a la Cuenca del Pacífico

Para que México enfrente a un mercado como el oriental, es necesario que no se desconozcan tanto las oportunidades como las debilidades. Las primeras basadas principalmente por las ventajas comparativas que se poseen; la posición geográfica, lo que hace a México muy atractivo para la inversiones de Japón, Corea y Taiwán por su colindancia con E.U., las condiciones y clima económico del país; la reciente aper-

37 Ibidem.

tura de China hacia el exterior constituye un mercado potencial de exportaciones beneficioso para México, y sus recursos naturales así como su extensión territorial.

Un paso necesario que permitirá profundizar las relaciones comerciales con la Cuenca del Pacífico, será "desarrollar y modernizar la infraestructura portuaria, de transporte y comunicaciones de los estados en el litoral de el pacífico."[38]

La modernización que vive México, abarca a todos los sectores de la actividad económica. La estrategia adoptada ha contemplado, además de lo anterior, el desarrollo del Sistema Financiero, así como los mercados de capital

> "...como elementos fundamentales para disponer de los recursos que permitan consolidar la transformación y materializar las inversiones que deba hacer el sector productivo en respuesta del papel que le corresponde jugar en este nuevo modelo de desarrollo."[39]

1.4.6. Estrategia

La estrategia general que podría permitir enfrentar exitosamente los problemas del momento, al tiempo que se construyera un "nuevo basamento" de desarrollo futuro implica, acciones específicas en las líneas de captación de inversión privada (nacional y extranjera) maquila y producción para la

38 Véase, Zamora A. y Cano, G. "Globalización: El Caso de México". En El Financiero. 4 junio. 1991.

39 El Mercado de Valores. 11. primero junio. 1991.

exportación. En el mediano plazo, éstas acciones serán exitosas sólo en la medida en que se incrementen sustancialmente la productividad, se vinculen estrechamente las instituciones de desarrollo tecnológico con el aparato productivo y se eleve la calidad de la educación técnica y profesional en el país.

1.5. El Proceso de Apertura Comercial del País

1.5.1. El GATT

Por resolución del 18 de febrero de 1946 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC), convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, paralelamente decidió establecer un Comité preparatorio para la creación de la Organización Internacional de Comercio (International Trade Organization).

> "Esta organización vendría a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas que complementaría comercialmente las funciones monetarias del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) ó Banco Mundial."[40]

En agosto de 1947 el Comité preparatorio aprobó un proyecto de Tratado, que tenía como propósito establecer reglas para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre: Comercio y Empleo, celebrada del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de

40 Miranda, A.... Op. Cit. p. 76.

marzo de 1948 en la Habana, Cuba. En dicha conferencia, surgió un Convenio, conocido como "La Carta de la Habana", que tenía como objetivo establecer los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio.

Simultáneamente a los trabajos de la Habana, los gobiernos que integraban el Comité preparatorio, efectuaron negociaciones para reducir los impuestos arancelarios, así como otras restricciones al comercio. Estas acciones fueron tomadas antes de que entrara en funciones la proyectada Organización Internacional de Comercio. Tales negociaciones tuvieron su sede en Ginebra, Suiza,dando como resultado un Tratado Multilateral firmado el 30 de Octubre de 1947 por 23 miembros de la ONU; dicho Tratado fue denominado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (mejor conocido con las siglas en inglés GATT).

Cabe señalar que se pensaba que el GATT sería un organismo provisional que desaparecería en cuanto entrara en vigor la Carta de la Habana (firmada el 24 de marzo de 1948). Dicho documento nunca entró en funciones debido al abandono de los Estados Unidos, por motivos de ataques internos en el interior (inversionistas proteccionistas y de los que se oponían a combatir prácticas comerciales restriccionistas).

A pesar de que el Acuerdo fue una idea organizada por la ONU, no se considera como un organismo de la misma, ya que no cumple con los requisitos del Artículo 63 de la Carta de la ONU.

El GATT [41] (General Agreement on Tariffs and Trade) es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que tiene como finalidad liberalizar y lograr la estabilidad del comercio internacional mediante el abatimiento de las barreras arancelarias y no arancelarias que impiden la fluidez del mismo.

Los países que conforman el Acuerdo se dividen en tres grupos:

- **Miembros Definitivos.** Las partes contratantes del Acuerdo General que son en número de 96 naciones y son miembros definitivos. Estos son: Alemania, Alto Volta, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Benin, Birmania, Brasil, Burundi, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Corea Rep. de, Costa de Marfil, Cuba, Chad, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guayana, Haití, Hungría, Imperio Centroafricano, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Malta, Mauricio, Mauritania, México, Nicaragua, Niger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Rhodesia, Rumania, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Uruguay, Yugoslavia, Zaire.

- **Provisionales:** Túnez.

41 El GATT surgió por el Acuerdo General de Ginebra, Suiza en 1948.

- **Los Nuevos Estados Independientes.** Los territorios coloniales en los que se aplicaba el GATT, como consecuencia de su aplicación a los Estados coloniales, que obtuvieron su independencia y son Estados soberanos; se les continúa aplicando de facto el Acuerdo General, en espera del establecimiento definitivo de su política comercial, estos son en número de 25: Angola, Argelia, Bahamas, Bahrein, Botswana, Cabo Verde, Emiratos Arabes Unidos, Fiji, Granada, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Kampuchea, Lesotho, Maldivas Malí, Mozambique, Papua Nueva Guinea, Qatar, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles, Surinam, Swazilandia, Tonga, Yemen Democrático, Zambia.

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

> "-Que las relaciones comerciales y económicas entre países deben tender al logro de niveles de vida más altos;
> -La consecución de pleno empleo, de un nivel más elevado de ingreso real y de la demanda efectiva;
> -La utilización completa de los recursos mundiales, y
> -El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos (no se hace mención de servicios)" [42]

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

- La reciprocidad y mutuas ventajas. Desde el punto de vista positivo, la reciprocidad significa la base de mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias en las negocia-

42 Ibid. p. 80.

ciones comerciales entre los países. En un aspecto negativo el concepto puede significar represalias a través de aumentos en los aranceles por parte de los países;

- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, y

- La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

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

- No discriminación en el comercio: este principio se base en la Cláusula de la Nación más Favorecida que consiste en que los privilegios que se le conceden a un producto de un país, deberán ser concedidos inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de cualquiera de los demás países contratantes; de esta forma la cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, igualando a todos los países en las ventajas. Pero el mismo Acuerdo establece excepciones.

- Protección exclusivamente arancelaria: el principio establece que se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales, por tanto se pretende determinar el grado máximo de proteccionismo que se puede practicar.

- Procedimientos de consulta: el principio se orienta a evitar los perjuicios contra los intereses comerciales de las partes contratantes, en este sentido se pretende buscar una solución justa, cuando alguna de las partes, vean amenazados sus intereses por otro u otros países contratantes.

- Servir de centro de negociación: el Acuerdo General representa un foro para que los países efectúen negociaciones respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias, así como para la solución de conflictos comerciales.

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

"Ante esta situación el GATT, en 1965, y dentro de la Ronda Kennedy, añadió al Acuerdo una nueva parte -la parte IV- referente a comercio y desarrollo, donde: 'las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo'."[43]

43 Ibid. p. 84.

En 1968 en la UNCTAD se desarrollo la idea de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los países altamente industrializados hacia los países en vías de desarrollo. Así en junio de 1971, el GATT aprobó la propuesta de que los países desarrollados pudieran conceder preferencias a los países sudesarrollados mediante un sistema de preferencia generalizadas y no recíprocas.

Como se mencionó con anterioridad los foros de negociación más importantes para el GATT son las Rondas, llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales. Desde su fundación hasta la fecha se han celebrado ocho rondas, en orden cronológico éstas son:

- I Ginebra, Suiza en 1947.
- II Annecy, Francia en 1949.
- III Torquay, Reino Unido en 1951.
- IV Ginebra, Suiza en 1956.
- V Ginebra, Suiza en 1960 a 1961, conocida como Ronda Dillon.
- VI Ginebra, Suiza de 1964 a 1967, conocida como Ronda Kennedy.
- VII Tokio, Japón de 1973 a 1979, conocida como Ronda de Tokio.

- VIII Punta del Este, Uruguay en 1986, conocido como Ronda de Uruguay.

Cabe destacar que las cuatro primeras rondas las negociaciones arancelarias se efectuaron bilateralmente; a partir de la Ronda Dillon el procedimiento se convirtió en multilateral.

Sin duda alguna, las Rondas más importantes han sido la de Tokio, a la que se hará referencia posteriormente, y la de Uruguay. En 1986 en Punta del Este, Uruguay, se celebró por primera vez una reunión de ministros en un país subdesarrollado, en esta Ronda se tocaron asuntos de suma importancia para los países en Vía de Desarrollo como lo son la importación de sus productos a países desarrollados y la proyección a industrias de importación sensitiva. Asimismo, la agenda también abarco otros asuntos de importancia como el comercio de servicios, los derechos de autor y las prácticas de inversión que distorsionan el comercio.

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

> "Se han multiplicado las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, debido a su falta de claridad y precisión. Estas prácticas erosionan la eficiencia del sistema multilateral, puesto que se constituyen en obstáculos que fraccionan la globalidad del comercio internacional."[44]

126886

Como resultado de lo anterior surge el Neoproteccionismo, como la expresión más pura de la reaparición de presiones proteccionistas y de la aplicación de prácticas restrictivas al comercio internacional al margen de los principios y acuerdos del GATT. Las medidas Neoproteccionistas han traído como consecuencia la desaceleración de la producción y comercio del mundo y por tanto el debilitamiento del orden económico liberal difundido por el Acuerdo.

Algunos de los instrumentos Neoproteccionistas pueden ser:

- Barreras no arancelarias cualitativas bajo la forma de normas sanitarias, fitosanitarias, de empaque, embalaje, etiquetado, transporte y técnicas.

- Acuerdos bilaterales contrarios al principio de no discriminación del GATT, consisten en que ciertos países se comprometen a limitar "voluntariamente" sus exportaciones de ciertos productos para mantener el equilibrio de los mercados.

- Nuevas formas de comercio bajo los esquemas de Counter Trade (en contra del comercio).

Para contrarrestar las barreras no arancelarias que distorsionan el comercio internacional liberal surge un Nuevo GATT en la Ronda de Tokio (1973-1979), que si bien conserva como base el Acuerdo General de 1948, introduce nuevas disposi-

44 Ibid. p.43.

ciones para acabar con los mecanismos neoproteccionistas. La Ronda de Tokio arrojó diversas medidas, pero la más importante fueron los Códigos de Conducta que tienen como principal objetivo:

> "reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz."[45]

Dichos Códigos buscan establecer un equilibrio de los derechos y obligaciones de sus miembros, por lo que su incumplimiento genera un desequilibrio que se debe restablecer con una ventaja económica del país infractor, y el equilibrio de derechos y obligaciones.

Algunos de los aspectos que caracterizan a estos Códigos son:

- Reglamentan, complementan y amplian el Acuerdo General.
- Establecen obligaciones más precisas que las del Acuerdo General.
- Supeditan la legislación nacional al código correspondiente.

45 Maipica, de la ML. Los Códigos de Conducta del GATT. En Comercio Exterior. junio. 1980. p. 506.

- Establecen un mecanismo internacional de vigilancia (los comités).
- Establecen un mecanismo de solución de diferencias.
- Son obligatorios desde su firma, lo que les da la connotación de acuerdos en forma simplificada.

Los Códigos son:

- **Código de Valoración Aduanera**

Entró en vigor el 1 de Enero de 1981, su objetivo es establecer un sistema equitativo y neutral para valorar mercancías en aduana que se adopte a las realidades comerciales y que excluya la utilización de valores comerciales arbitrarios. La base para valorar mercancías en aduana será su valor de transacción.

- **Código sobre subvenciones y derechos compensatorios**

Entró en vigor el 1 de Enero de 1980, reconoce que las subvenciones contribuyen a la conservación de los objetivos de la política nacional, pero perjudican al comercio y la producción. El Código velará porque las subvenciones no lesionen los intereses de los signatarios, porque las medidas compensatorias no obstaculicen el comercio internacional y porque los productores afectados reciban ayuda dentro de un marco internacional de derechos y obligaciones.

- **Código Antidumping Revisado**

Entró en vigor el 1 de Enero de 1980, persigue un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen exhaustivo de los casos de dumping. También:

> "se reconoce que los países desarrollados deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping."[46]

- **Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**

Al igual que los dos anteriores entró en vigor el 1 de Enero de 1981. Su objetivo consiste en asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje marcado y etiquetado, y los métodos de certificación técnicos de conformidad con reglamentos y normas, no creen obstáculos en el comercio internacional.

- **Acuerdo Sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.**

Entró en vigor el 1 de Enero de 1980. El objetivo del Código es simplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia y garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos y prácticas. También tiene como propósito:

46 Ibid. p. 510.

"Establecer un mecanismo normativo y generar disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan surgir."[47]

- **Acuerdo Sobre Compras del Sector Público**

Entró en vigor el 1 de Enero de 1981, el objetivo principal de este Código es establecer procedimientos internacionales de notificación, consulta, vigilancia y solución de diferencias para asegurar el cumplimiento eficaz de las disposiciones internacionales en materia de compras del sector público.

1.5.1.1. México Ante el GATT

Muchas son las razones que motivaron a México a adherirse al GATT, pero se puede decir que todas son consecuencia directa del modelo económico de crecimiento que por muchos años prevaleció en el País, y que como se ha venido mencionando, promovía la sustitución de importaciones cerrando toda posibilidad de fortalecer el comercio exterior.

Ante el nuevo proceso de integración económica mundial el antiguo "Desarrollo Estabilizador", se tomó obsoleto, por tanto el país debería dar un giro en su política económica. De esta manera se pretendía acabar con el comercio bilateralista que venía practicando la nación, y que había generado una fuerte dependencia comercial con Estados Unidos. Ahora se

47 Ibidem.

buscaba diversificar y ampliar el intercambio comercial con el mundo, es decir, optar por un comercio multilateral, representado por el GATT.

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

En la primera etapa de Negociación del Protocolo de Adhesión, se distinguen los siguientes aspectos:

- El señalamiento de que México gozará de un trato especial y favorable, y otras disposiciones tomando en cuenta que la Nación es un país en desarrollo.

- El reconocimiento de la importancia, tanto económica como social, del sector agrícola y la necesidad del proteger al mismo, en este sentido:

> "El país continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación para una protección arancelaria, en medida en que sea compatible con sus objetivos en el sector."[48]

48 Ibid. 94.

- La consideración del interés de México en aplicar su Plan Nacional de Desarrollo, sus programas sectoriales y regionales, así como establecer instrumentos de carácter fiscal y financiero congruentes con el GATT, con el objetivo de lograr el desarrollo industrial aplicando las políticas de desarrollo del país.

- El reconocimiento del respeto a la soberanía de México sobre sus recursos naturales establecida en la Carta Magna, aceptando el derecho de la nación a imponer restricciones sobre exportaciones de energéticos.

- La consideración de que México puede reservarse abrir sus puertas al libre comercio y a la competencia irrestricta, para no desequilibrar el proceso económico interno de la Nación.

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

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

México firmó su adhesión al GATT el 24 de Agosto de 1986, con lo que el país da el primer paso[49] importante para integrarse a la nueva dinámica de la economía e iniciar el proceso

de apertura comercial. Para México el GATT representa el más poderoso instrumento de negociación mundial para el comercio, ya que los 91 países que lo integran realizan más del 89% del intercambio comercial del globo.

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

> "Quienes apoyan la adhesión al GATT sostienen que ésto le permite a México diversificar sus exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del Estado en la economía, a la vez que le permitirá defenderse del creciente proteccionismo estadounidense. Quienes se oponen consideran que se trata de una decisión para mejorar la economía de México a costa de sacrificar la autonomía política."[49]

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

49 Falk, P. y Torres, B. (coordinadoras). La Adhesión de México al GATT. Colegio de México. México. 1989. En Introducción.

"El ingreso de México al GATT tradicional -el GATT arancelario en 1986 y la entrada al GATT no arancelario en 1989- culminó uno de los más importantes cambios estructurales de la economía mexicana. Después de 40 años de aplicar un modelo de desarrollo económico"hacia adentro" es cambiado por un nuevo modelo "hacia afuera", con base en la liberación de la economía nacional. Con esto México está preparando un aparato comercial moderno para el siglo XXI."[50]

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

"1)Asegurar el cumplimiento de las disciplinas básicas;
2)Mejorar la calidad y el contenido de las reglas y procedimientos;
3)Establecer mecanismos que permitan a países que han realizado esfuerzos significativos de apertura, obtener un trato preferencial para las exportaciones;
4)Formular elementos que aseguren que el sistema contribuya realmente al desarrollo económico de los países, y
5)Enfrentar las tendencias negativas a fin de que se fortalezcan los intercambios mundiales."[51]

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

51 Serra, P.J. "Lineamientos para una Estrategia Comercial". En Comercio Exterior. junio. 1990.

asimismo para México significó el inicio de la apertura de sus fronteras hacia el mundo, hecho sin precedente en la historia del País. La adhesión al Acuerdo estableció grandes repercuciones en la estructura productiva mexicana, de tal manera que ahora las empresas buscan ser más eficientes y productivas para tener una mejor posición competitiva frente a las empresas del exterior. La competencia no sólo debe considerarse en el ámbito externo, sino tambien en el interno, ya que las compañías extranjeras poseen altos estándares de producción y tecnología que pueden representar serios peligros para las empresas mexicanas y que incluso pueden provocar su desaparición. Por tanto, en los años sucesivos las empresas mexicanas deben guiarse por la consigna "renovarse o morir."

1.5.2. Relaciones Comerciales de México con América Latina

En América Latina existen dos grupos de países con los que México realiza intercambios comerciales, estos son: El Mercado Común Centroamericano (MCC) que está formado por Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua, y La Asociación Latinoamericana de Información (ALADI) conformada por países sudamericanos que son Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

"Estas dos zonas son muy diversas en cuanto a su evolución económica y demográfica, y representan para México diferentes opciones comerciales."[52]

52 Miranda, A. Op Cit. p.22.

Las exportaciones que México realiza al MCC representan el 1.6% del total, mientras las importaciones son del 0.3%. Esto no es más que un reflejo de las condiciones políticas y económicas prevalecientes en la zona que impiden que exista un foro de negociación más amplio para el intercambio comercial entre México y los países centroamericanos. De esta manera la inestabilidad política del área, causada por las frecuentes guerrillas, han provocado que los gobiernos de centroamérica encaminen sus esfuerzos para buscar la paz y descuiden otros aspectos, como el comercial, prioritarios para el crecimiento económico de sus países.

Con la ALADI, México ha firmado diversos acuerdo en materia comercial, entre los que destacan: Acuerdos sobre Preferencia Arancelaria Regional, el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio, los Acuerdos Globales de Alcance Parcial con los países Centroamericanos y Cuba, entre otros en los que se otorgan concesiones arancelarias.

"Además México participa en 16 Acuerdos de alcance parcial, de carácter sectorial, en los cuales los países de la ALADI se otorgan entre sí concesiones arancelarias y no arancelarias en sectores como: [illegible] que benefician [illegible] de México con los países miembros de las asociación."[53]

Las ventas a los países de la ALADI son del 3.2% o, mientras que las compras representan el 4.2%, siendo los principales clientes Brasil y Argentina. Para fortalecer los vínculos comer-

53 Ibid. p.44.

ciales de México con Latinoamérica, los gobiernos de los países han suscrito tratados de libre comercio con Chile, Colombia y Centroamérica.

1.5.3. Comercio con Asia y Africa

Las relaciones comerciales con estos dos continentes son pobres, de tal manera que las exportaciones representan el 1% del total, y casi no se registran inversiones de estos países en México a pesar de que se han firmado Acuerdos que promueven las bases de un comercio justo, equilibrado y no discriminatorio.

Los problemas para el intercambio comercial entre México y estos países, son los siguientes:

- Por parte de México:

  - Desaprovechamiento de las oportunidades por desconocimiento de los mercados internos de los países o por considerar que su situación económica es difícil.

  - Lejanía geográfica de los países y la falta de una infraestructura de servicios que facilite el comercio.

  - Carencia de una representación comercial que facilite estrechar las relaciones comerciales.

- Por parte de Asia y Africa:

  - Excesivo proteccionismo en los países de la zona excepto Israel.

  - Problemas en la disponibilidad de recursos para efectuar pagos y realizar compras.

  - Los productos mexicanos se ven obstaculizados, en su introducción a la zona, por tratados, como el de Lome, que otorgan ventajas comerciales y la ayuda financiera para el desarrollo a estos países.

1.5.4. Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá

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

> "El Tratado de Libre Comercio entre México, E.U. y Canadá es una respuesta a estos cambios. Ya que esto permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los E.U. y Canadá incrementando la competitividad de toda la región respecto al mundo."[24]

Dentro de la estrategia comercial mexicana, el Tratado busca garantizar la entrada a nuevos mercados y hacer del propio uno más atractivo en cuanto a la captación de capitales y de flujos comerciales lo que conllevará a una mayor participación mexicana dentro de la economía global.[55]

Antes de continuar es necesario definir al libre comercio. Se entiende por libre comercio la circulación irrestricta de mercancías entre 2 ó más países eliminando barreras arancelarias y disminuyendo al mínimo las no arancelarias.

1.5.4.1. Antecedentes Históricos de la Apertura Comercial

Durante el periodo 1956-1976 el comercio exterior de México se sustento en un modelo proteccionista. De 1960 a 1970 el sesgo antiexportador se acentúo debido a la carencia de estímulos suficientes a las exportaciones. Para corregir esta situación se instituyeron diversos mecanismos de promoción, como los certificados de devolución de impuestos (cedis), la exención de impuestos a la importación de insumos, la expansión de los créditos a corto plazo atorgados por el **FOMEX** y la creación del **FONEI** y el **Instituto Mexicano de Comercio Exterior**.

El periodo 1977-1980 con las devaluaciones, los descubrimientos petroleros y la mejoría en la balanza de pagos constituía un entorno propicio para intentar reducir los niveles de

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

55 Ibidem.

protección, por esos años se insistía en la necesidad de liberar importaciones para reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia de la industria exportadora a la competencia externa.

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

Con la irrupción de la crisis de 1982 se iniciaron severos programas de ajuste económico, el 30 de Mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. En éste en materia de comercio exterior se señalaba que ante el secular desequilibrio externo era necesario llevar a cabo una reestructuración profunda del modelo de industrialización y comercio exterior. En julio de 1984 se presentó el PRONAFICE [56] el cual postulaba una estrategia de cambio estructural que vinculara el proceso de industrialización con el comercio exterior y con el resto de la economía. Este programa se centra en 4 grandes lineamientos:

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

56 Programa Nacional de Fomento a la Industria y Comercio Exterior 1984-1988. En "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá". Bancomext. 37, 11. 1987. pp. 888-895.

- Negociaciones comerciales internacionales

Esta estrategia se complemento con el **PROFIEX** [57], dado a conocer en Abril de 1985. Sus objetivos son promover la diversificación de mercados y productos, estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, organizar la oferta exportable, alentar la sustitución de importaciones, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva de bienes exportables.

En 1975 la formulación de un entendimiento con el gobierno de E.U. en materia de subsidios e impuestos compensatorios.

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

- Las negociaciones en curso con el gobierno de E.U. para establecer un convenio más general de comercio.

- La decisión de ingresar al GATT.

- Adopción de la ley antidumping.

- Publicación de la ley reglamentaria del artículo 131 Constitucional que otorga facultades al ejecutivo para establecer medidas de regulación al comercio exterior.

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

Para 1987 los gobiernos de México y E.U. firmaron el acuerdo marco, que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio exterior y de la inversión.[58]

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

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

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

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

58 Véase, Informe sobre ... Op. Cit.

Las relaciones comerciales de México y E.U. tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica. Norteamérica representa alrededor el 70% del comercio de México con el mundo.

> "México se encuentra en un lugar geográfico privilegiado: flanqueado por los oceanos Pacífico y Atlántico, lugar intermedio entre Europa y Oriente, puente entre los países industrializados del Norte y América Latina."[59]

> "E.U. es tanto el principal abastecedor de bienes a México como su mayor cliente. Canadá es un socio comercial menor ya que México sólo exporta a ese país 1% del total de sus exportaciones mientras que de este recibe 1.5% del total; de productos comprados al extranjero."[60]

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

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

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

60 Ibid. (cuarta parte). 4 julio. 1991. p.52.

"De igual forma el Tratado de Libre Comercio promoverá la consolidación de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes y un producto nacional de 6 billones de dólares, lo que constituirá a que los 3 países enfrentan exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que esta teniendo lugar en todo el mundo."[61]

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

- Promover un mejor y más seguro acceso de los productos mexicanos a E.U. y Canadá.
- Reducir la vulnerabilidad de nuestas exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Realización de cambios en la estructura económica mexicana, permitiendo el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con altos niveles de competitividad.
- Coadyuvar a crear empleos productivos que incrementen el bienestar de la población.

Cómo afectará este Acuerdo a la Microindustria, tipo de empresa abundante en el contexto mexicano.

61 Véase, Informe sobre... Op. Cit.

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

> "Los acuerdos comerciales deben siempre elevar el bienestar de la población, sobre todo de la que menos tiene, y cuidar en particular a la pequeña y mediana industria, así como el equilibrio regional."[62]

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

62 Salinas, de GC. "5 Premisas de Comercio". BANCOMEXT. Junio. 1990. p. 525.

2. Micro, Pequeña y Mediana Industria Base de la Estructura Productiva en México

2.1 Definiciones

El Gobierno Federal establece una clasificación de las actividades productivas para el otorgamiento de créditos; reconoce tres principales sectores que son:

- Agropecuario;
- Industrial, y
- Servicios.

A su vez, el sector industrial está dividido por subsectores a los que son canalizados los apoyos financieros, siendo éstos:

- Empresas Públicas;
- Micro, Pequeña y Mediana Industria;
- Equipamiento Industrial;
- Siderurgia;
- Minería;

- Riesgo de Capital;
- Fomento a la Exportación;
- Desarrollo Tecnológico, y
- Estudios de Preinversión. [1]

En lo sucesivo, para hacer referencia a Micro, Pequeña y Mediana Industria, se utilizará el término "industrias del subsector".

Para entender las características y problemática que enfrenta el subsector, es necesario conocer los conceptos de Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPM-I) que se manejan en el ámbito gubernamental para referirse a las mismas.

Se requiere establecer de manera clara el concepto de tamaño organizacional, todo ello con la finalidad de definir cuáles son las características de este subsector. El maestro Antonio Ibarra, profesor e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, afirma en el libro "Cómo Crear su Propia Empresa", editado por la Universidad del Valle de México, que:

> "Es común que se piense que el tamaño de la organización es una variable simple, debido a que se relaciona con el número de sus integrantes. Sin embargo, la definición de su tamaño presenta un alto grado de complejidad.

1 Véase, Informe de Actividades. Nacional Financiera. México. 1990. p. 86.

El concepto de tamaño organizacional puede presentar distintas opciones:
Puede considerarse desde el punto de vista de su capacidad física...
También se le puede relacionar con la cantidad de personal que tiene la organización...
Otra forma de definir el tamaño es a partir de la cuantificación de los insumos y productos de la organización.
Finalmente el tamaño se puede determinar por la cantidad de recursos disponibles que tiene la organización. Así, se puede considerar el capital o los activos netos.[2]

Así mismo, Warriner parte de que las organizaciones pueden ser tipificadas[3] en dos grandes categorías:

"con ánimo de lucro o sin ánimo de lucro"[4]

Otro forma de tipología, de sentido común, como lo afirma Hall en su libro "Organizasiones, Estructura y Proceso", sería clasificar las organizaciones

"por sector social tales como el educativo, el agrícola, el de salud y médico, etcétera"[5]

2 Véase, Barba, A. "Cómo Crear su Propia Empresa: los Primeros Pasos". En Cómo Crear su Propia Empresa. Universidad del Valle de México. México. 1991. p.23.

3 El término tipología, clasificación y taxómanía se utilizará de manera indiferente. Permite establecer características organizacionales homogéneas. El gran peligro que tiene la mayoría de los esquemas de clasificación es la supersimplificación; están basados en una sóla característica.

4 Véase Hall, R. Organizaciones Estructura y Proceso. Ed. Prentice Hall. 3ª ed. México. 1983. p.41.

Katz y Kahn elaboran un poco más sobre este enfoque:

> "Después de identificar organizaciones de producción o económicas, de mantenimiento, adaptativas y administrativas o políticas, seleccionan cuatro características de las organizaciones que pueden ser importantes para diferenciarlas. La primera es la naturaleza del "producto" o lo que está procesando la organización. ...la orientación de los miembros organizacionales varían, difiere de su estructura y también es distinta la forma en la cual utiliza la energía o los recursos."[5]

La base de clasificación de Blau y Scott es la pregunta de quien se beneficia:

> "El principal beneficiario de la organización sirve de base para su clasificación de cuatro categorías. Estas clases son: organizaciones de beneficio mutuo en las cuales los principales beneficiarios son sus miembros, negocios en los cuales los propietarios son los beneficiarios, organizaciones de servicio con los clientes como los beneficiarios y las organizaciones de bienestar que benefician al público en general."[6]

El esfuerzo de clasificación de Pugh, Hickson y Hinings es un intento de agrupar a las organizaciones de acuerdo con características estructurales importantes.

> "Es también complejo y utiliza las siguientes dimensiones estructurales: (1) la estructuración de las actividades, o el grado de estandarización de rutinas, formalización de procedimientos,

5 Ibidem.

6 Ibid. p.42.

7 Ibid. p.43.

> especialización de papeles y estipulación de un comportamiento específico para la organización; (2) la concentración de autoridad, o la centralización de la autoridad,...(3) el control del flujo de trabajo.[8]

Como se pudo observar cada autor que se presentó ha tipificado a las organizaciones de acuerdo a características y estudios específicos[9]. Tomando como base lo anterior y teniendo en cuenta que no se presentaron todas las tipologías existentes (ya que no es objeto del estudio), es posible comprender lo complejo que resulta establecer características homogeneas para diferenciar a las organizaciones de manera general.A continuación se harán algunas precisiones al respecto.

En abril de 1985, mediante un decreto, se estableció la definición de subsector, dividiéndolo en tres estratos: micro, pequeña y mediana industria. La definición toma aspectos, tales como:

- el número de trabajadores empleados,

8 Ibid. p.46.

9 No existe una tipología de las organizaciones que sea de general aceptación a pesar del acuerdo, aceptado por todos, de que se necesita desesperadamente, una buena tipología o un buen conjunto de tipologías. Aunque para hacer análisis ligeros pueden utilizarse tipologías simples, tales como la comparación de las organizaciones de acuerdo con sus tasas de rotación, sus tasas de crecimiento o de inversión en investigación o desarrollo, se trata de clasificaciones que tienen un uso muy limitado porque se terminan conociendo un sólo aspecto de las organizaciones pero sin entenderlas en su enorme complejidad.
La esencia del esfuerzo tipológico radica, realmente, en la identificación de las variables críticas que permitan diferenciar el fenómeno que se está investigando. Véase, Hall, R....Ibid. p. 41.

- el valor de las ventas netas anuales.

Este último puede variar de acuerdo con las disposiciones emitidas al respecto por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Atendiendo a ésta facultad, la Secretaría dio a conocer el 18 de mayo de 1990 las siguientes definiciones:

- **Microindustria**: Son las empresas manufactureras de capital cien porciento mexicano, que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 110 salarios mínimos elevados al año.

- **Industria pequeña**: Son las empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales o reales no rebase el equivalente a 1,115 veces el salario mínimo anualizado.

- **Industria mediana**: Son empresas manufactureras, de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas no rebase el equivalente a 2,010 veces el salario anual.[10]

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

10 Véase, Diario Oficial de la Federación. México, 18 mayo. 1990. p.24.

ventas netas. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de ventas netas anuales, tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto.

2.2. Características

La micro, pequeña y mediana empresas tienen características muy singulares que las distinguen de una manera significativa de las grandes empresas. A continuación se expondrán algunos aspectos distintivos que identifican a este bloque de empresas.

- **Número de establecimientos.**-Las empresas de éste estrato representan apróximadamente el 98 por ciento[11] del total, es decir, 114 mil establecimientos de transformación, repartidos en las diferentes zonas y ramas industriales.

- **Participación en la economía.**-Este subsector de industrias participa con el 43% de producto manufacturero, lo que significa el 10% del Producto Interno Bruto (PIB).

- **Personal ocupado.**-La Micro, Pequeña y Mediana empresa absorbe el 49 por ciento del total de la mano de obra ocupada en la industria, lo que equivale a 1.6 millones[12] de personas empleadas.

11 Véase, Mercado de Valores. 15. 15 de marzo. 1991. p.4.

12 Ibidem.

- **Localización geográfica.**-El 60 por ciento de empresas del subsector se concentra en el Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, respondiendo al patrón de concentración de población del país.

- **Tamaño de las empresas.**-Se aprecia una marcada heterogeneidad en las escalas de las empresas de este bloque, ya que van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares organizacionales.

- **Producción por tipo de bien.**-El estrato de empresas divide su producción en 35 por ciento de bienes intermedios, 52.6 de bienes de consumo, 9 por ciento de bienes de capital y 4 por ciento en otros bienes.[13]

- **Localización por ramas.**-Este tipo de industrias se encuentra en todas la ramas, pero por número de establecimientos, predominan en las de alimentos en un 20 por ciento, en productos metálicos en 17 por ciento y en minerales no metálicos con 5 por ciento.[14]

13 "Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa". En Presencia. Nacional Financiera, enero-febrero, 1991. p.39.

14 Ibidem.

2.3 Problemática

Al lado de las características que identifican a la micro, pequeña y mediana empresa, están los problemas particulares que éstas enfrentan, que de alguna u otra forma, reflejan la esencia misma de éste bloque, ya que permiten entender su estructura interna, sus debilidades y oportunidades, así como el grado de desarrollo en que se encuentran.

Los problemas se pueden dividir en dos grupos:

- El primero que describe la situación de las empresas ante algunas variables de la política económica que son susceptibles de modificarse mediante acciones promovidas por el Gobierno Federal;

- El segundo grupo enumera las condiciones prevalecientes en el subsector que son consecuencia directa del modelo de industrialización que por muchos años imperó en el País.

De acuerdo con esto la problemática que enfrenta el subsector se resume en los siguientes puntos:

- Problemas Derivados de las Directrices de la Política Económica:

  - **Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.-** Esto se explica por la falta de programas institucionales que por muchos años carecieron en el esquema de industrialización del País, ya que los programas que existían sólo se preocupaban por apoyar a empresas relativamente grandes, sin to-

mar en cuenta que la estructura productiva de la Nación se conformaba básicamente por Micro y Pequeñas Industrias.

- **Limitado acceso al crédito por falta de garantías o avales.**- Hasta hace algunos años las instituciones crediticias exigían grandes cantidades de dinero, ya sea en efectivo o en especie, para respaldar el otorgamiento de un crédito. Esta situación llevó a empresas de menor escala, que no contaban con las garantías y avales suficientes para contratar un préstamo, a conseguir recursos por otras vías, como el agio que en lugar de contribuir a su desarrollo lo frenaron.

- **Excesiva regulación.** Las acciones gubernamentales que han tenido el objetivo de normar el funcionamiento del subsector industrial, en lugar de contribuir al desarrollo sano y equilibrado, en muchos casos han tenido efectos negativos sobre su crecimiento y consolidación.

- Problemas Derivados de Modelo de Crecimiento Económico:

  - **Propensión del empresario al trabajo individual.**- La mayoría de los empresarios de este bloque muestran muy poco interés por las actividades en común y no aprovechan los beneficios de la división del trabajo, hecho que les impide alcanzar niveles de eficiencia óptimos.

- **Limitada capacidad de negociación, derivada de su reducida escala.**- Los bajos niveles de organización y gestión de las industrias de tamaño inferior, impiden que exista una adecuada delegación de autoridad, así como una buena determinación de los canales de responsabilidad, que las lleve a un mejor funcionamiento.

- **Escasa cultura tecnológica por parte de los empresarios.**- Debido a que las personas que manejan a este tipo de empresas no reconocen la importancia que tienen los avances tecnológicos sobre la estructura productiva, existe resistencia a la incorporación de nueva tecnología en sus procesos productivos.

- **Obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo.**- Debido a que las empresas de reducida escala no disponen de recursos suficientes para utilizar tecnología de punta, los empresarios se limitan a usar "tecnología de desecho" de países industrializados, cosa que en nada contribuye a colocarlas en posición para competir a nivel global.

- **Tendencia a la improvisación.**- En muchos casos, la falta de planeación de las empresas de éste estrato les impide tener una visión más clara de problemas que puedan suscitarse en el futuro.

- **Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.**- Este problema puede tener dos vertientes; la primera se da porque los bienes que producen las empresas del estrato no cuentan con los requerimientos necesarios para incursionar en merca-

dos internacionales. El segundo aspecto es que los empresarios no conocen los procedimientos para exportar.

- **Limitadas condiciones de higiene y seguridad en el trabajo.-** Dadas las condiciones económicas de las empresas, a veces no pueden cumplir las normas mínimas de seguridad e higiene, por lo que existe una marcada tendencia en la propensión a accidentes humanos y pérdidas materiales.

- **Carencia de personal calificado y falta de programas de capacitación.-** Las empresas del subsector no generan los recursos suficientes para pagar la remuneración de personal de primer nivel y emprender programas de capacitación y adiestramiento que permitan un mejor funcionamiento de la organización.

- **Deficiente abasto de insumos.-** Las escalas de compra de las industrias del estrato son muy reducidas y debido a esto no pueden tener proveedores que garanticen la dotación de insumos a las mismas,

- **Carecen de estándares de calidad adecuados.-** Esto es un problema que impide a este tipo de empresas tener una penetración más fluída de sus productos al mercado global, cuyo acceso depende de establecer normas de calidad que ésta demanda.

Todos los problemas expuestos son los más representativos del subsector de Micro, Pequeña y Mediana Industria, pero sin duda, existen otros que obstaculizan el funcionamiento y frenan el crecimiento de las mismas.

Debido a las consecuencias que conllevan estos problemas, es necesario superar las deficiencias que se dan en el interior de cada estrato, y esto sólo se puede conseguir mediante la concertación de los sectores privado y social, así como de las organizaciones gremiales industriales.

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

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

Frente a la apertura comercial y ante la presencia inminente de un Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche reconoció 5 ventajas comparativas que el Bloque Económico de Norteamérica tendrá en relación a los demás bloques, siendo éstas:

> "**Primera**, es que debe existir un conjunto de reglas claras y permanentes para que agentes económicos sepan cuáles son las reglas claras del juego; **segunda** indica que la competitividad se da del hecho de la utilización de economías de escala. En la medida que se produce más, es menor el costo repartido entre todos los productores; **tercera**, menciona que la competitividad también viene de la posibilidad de que una economía se puede especializar en la elaboración de ciertos productos; **cuarta**, dice que la competitividad viene de los agentes económicos , las

> empresas y los procesos productivos puedan elegir distintas tecnologías; y la quinta ventaja, es el hecho de que una economía tenga mercados que funcionen correctamente, para obtener señales claras en la toma de decisiones."[15]

Estas ventajas comparativas trasladadas al modelo de desarrollo económico de México, indican que sólo un porcentaje muy pequeño de industrias las podrán aprovechar, éstas serán las grandes empresas y las transnacionales, dejando a un lado al 98 por ciento del total de industrias conformadas por las micro, pequeñas y mediadas empresas.

De esta forma y dado el grado de desarrollo de este tipo de empresas, para que éstas se puedan beneficiar de las economías de escala, de la especialización en la elaboración de productos y de la tecnología de punta, que promueve el Tratado de Libre Comercio, deberán pasar de 3 a 5 años, periodo en que muchas empresas tenderán a desaparecer por su vulnerabilidad con el exterior.

Sin embargo, el panorama para este estrato de industrias no es tan sombrío, ya que cuentan con importantes ventajas comparativas que pueden ser explotadas ante la apertura comercial de México, estas son:

- La mano de obra abundante y barata.
- El alto grado de adecuación a los cambios en el mercado.

15 Sirasi, R.J. "Ventajas Comparativas de la Región". En El Financiero. 7 noviembre. 1993. p.44.

- La posibilidad de cambiar de giro con inversiones de capital mínimas.
- La posibilidad de utilizar tecnologías simples.
- La facilidad de poder desconcentrar y diversificar las fuentes de trabajo.
- La utilización de insumos locales para la realización de sus procesos productivos.
- Las relaciones humanas, debido al tipo de organización, son más fluídas.

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

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

> "En todas las economías, el papel de la pequeña industria como movilización de capitales, de ideas y soporte de nuevos productos, ha sido muy importante en la configuración de mercados maduros."[16]

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

- Congruencia de la política gubernamental con la micro, pequeña y mediana empresa, es decir, integración de diversas acciones políticas y económicas que tengan por objetivo la flexibilización en el proceso de los esquemas fiscales que permitan su desarrollo.

- Entendimiento por parte de los empresarios del proceso de globalización de la economía, que los lleve a un análisis detallado de la ubicación de mercados y tecnologías en ambientes competitivos.

- Desarrollo de nuevos modelos de gestión empresarial acordes con las situaciones que se pueden presentar en un medio ambiente cambiante.

16 Ibidem.

3. Directrices de la Política Económica Mexicana 1989-1994

3.1. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

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

Dentro de este Plan -y para efectos del presente estudio- se hará referencia al capítulo V denominado "**Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios**", que en su apartado 5.12 comprende "Ampliación de la Disponibilidad de Recursos para la Inversión Productiva". En el se fundamenta a la Banca de Desarrollo, así como a la Banca Múltiple como motor de financiamiento para apoyar al sector productivo del país.

En el Plan Nacional de Desarrollo se establece que la "**moder- nización**" es la base para salir del subdesarrollo. Por esto, es necesario que no sólo se establezca un sistema bancario amplio y diversificado, sino que, sobre todo, sea moderno, apoye y dé promoción a la productividad y competitividad de la economía. Esto como respuesta a:

"La rápida evolución de las condiciones en los mercados financieros internos y externos, producto de la mayor integración económica mundial de los cambios técnicos y tecnológicos en la intermediación financiera, lo que conlleva al imperativo de la modernización acelerada del Sistema Bancario."[1]

Dicho sistema estableció una serie de medidas de importante trascendencia en la regulación financiera; medidas basadas en una estrategia de desarrollo que incluya una "modernización" financiera que responda a las nuevas condiciones económicas del país. Por lo anterior, el Sistema Financiero Mexicano (SFM), con sus distintos componentes (instituciones e instrumentos) será responsable de recuperar y acrecentar la captación de recursos: Banco de México (BM), así como canalizarlos con eficiencia y oportunidad hacia el sistema productivo: BM y Banca de Desarrollo (BD). Para lograr esta importante tarea fue necesario establecer una serie de propósitos, de los cuales sólo se muestran los más relevantes:

"I. Aumentar la eficiencia operativa y la autonomía de gestión de la Banca, [illegible] y [illegible] para que [illegible] con [illegible] competitivo, [illegible] y [illegible];
II. Articular mejor las funciones del sistema bancario con las de los intermediarios financieros no bancarios y entre otras cosas, se dotará a cada uno de ellos de elementos legales y reglamentarios [illegible] para mejor desempeño en el ámbito de su competencia, y se promoverá una mayor complementariedad, [illegible]; y
III. Incrementar el contenido social de los recursos de la Banca de Fomento, [illegible] con la reducción de los costos de canalización de crédito y demás gastos

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

> crecientes, y una mayor selectividad en el otorgamiento de subsidios financieros para concentrarlos en los sectores más necesitados; para disminuir costos de operación, la mayoría de las instituciones de fomento o desarrollo operarán básicamente como banca de segundo piso."[2]

De esta forma, los recursos que anteriormente se destinaban hacia el sector público y la industria, en la actualidad se canalizan fundamentalmente a impulsar aquellas actividades del sector privado y social -actual motor de la economía mexicana- con recursos provenientes, tanto de la Banca de Desarrollo como los provenientes de la Banca Múltiple (en proceso de reprivatización).

Es importante hacer incapié que los intermediarios financieros apoyarán a la Banca de Fomento manteniendo en su poder ciertos documentos e información de los solicitantes de algún crédito, y, adicionalmente con un determinado por ciento de recursos; por lo que las estrategias dirigidas a ambas bancas se complementan entre sí.

3.2 Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994

Con Fundamento en el Artículo 16 de la **Ley de Planeación**, y según los lineamientos establecidos en el **Plan Nacional de Desarrollo**, en diciembre de 1990 se presentó el Programa

2 Ibidem.

Nacional de Financiamiento del Desarrollo (**PRONAFIDE**). Este promueve el crecimiento estable del PIB mediante una adecuada correspondencia entre la oferta y demanda agregada.

Asimismo el PRONAFIDE plantea la necesidad de aumentar, de manera efectiva, el volumen de recursos destinados a la inversión productiva con el propósito de alcanzar gradualmente tasas elevadas del crecimiento del PIB y consolidar el abatimiento de la inflación.

El Programa utiliza diversos instrumentos para conseguir sus objetivos, así como un gran número de instituciones entre las que destacan la Comisión Nacional de Valores (CMV), organismos auxiliares de crédito (OAC)y empresas del sector paraestatal, pero, sin duda alguna, la Banca de Desarrollo ocupa un lugar relevante en la estrategia del PRONAFIDE.

La Banca de Desarrollo de acuerdo con el Programa tiene cuatro vertientes:

- **Modernización y fortalecimiento de las instituciones financieras.**- Es prioritaria la transformación de las instituciones crediticias para mejorar sus niveles de eficiencia, y que de ésta manera se pueda mejorar el servicio para que los créditos puedan llegar a un mayor número de empresas;

- **Adecuación de su marco jurídico**;

- **Canalización eficiente y equitativa de sus recursos crediticios**, y

- **Desincorporación de entidades que cumplieron con los objetivos para los que fueron creados.**[3]

Dentro de la modalidad de banca de segundo piso, se ha procedido a la desincorporación de fideicomisos, con el fin de evitar la duplicidad de funciones, por lo que la acción promocional de los fondos y fideicomisos estará orientada a apoyar proyectos con alta rentabilidad. Un ejemplo feaciente de lo anterior, es la incorporación en 1988 del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), administrado por Banco de México a Nacional Financiera.

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

El Desarrollo económico está orientado por planes, programas, estrategias y políticas, que a su vez se encuentran regidos por El Sistema Nacional de Planeación (SNP). Este es un poderoso instrumento del Gobierno Federal para la formulación de la nueva estrategia industrial y económica que el país requiere para integrarse a la dinámica de la economía mundial, caracterizada por la intensa competencia e interdependencia.

Para que México pueda seguir la tendencia de la globalización de la economía, es necesario que se fortalezca su planta productiva, formada básicamente por industrias Micro, Peque-

3 Véase, Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994. En Diario Oficial de la Federación. 17 diciembre. 1990. p.36.

fas y Medianas, ya que éstas son decisivas para el desarrollo e integración regional así como para mejorar la distribución del ingreso.

De esta manera surge el Programa para la Modernización y desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 que:

> "Tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos pragmáticos y flexibles y acciones de fomento, que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales."[4]

En cuanto a su contenido el Programa se encarga de definir a los segmentos que integran este subsector, asignándose prioridades de observancia obligatoria para las dependencias y entidades pertenecientes a la Administración Pública Federal en la aplicación del mismo.

Este Programa se elaboró de acuerdo a diversos planteamientos recogidos en los foros de consulta popular llevados a cabo para tal efecto; las propuestas de organizaciones industriales y la experiencia en la aplicación de políticas de promoción.

4 Vieyra, Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. [illegible] 18 marzo. 1991. p.3.

Su ejecución óptima debe estar sustentada en la coordinación entre las tres esferas del gobierno, la Federal, la Estatal y la Municipal, en concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus componentes son los principales protagonistas de este Programa, y por tanto serán los que adecúen los instrumentos de apoyo a sus necesidades particulares. Por consiguiente:

> "El esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de los cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas."[5]

Los objetivos del Programa se pueden dividir de la siguiente forma:

- **Objetivo general:**
  - Fomentar a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPM-I), mediante apoyo técnico y crediticio.
- **Objetivos específicos:**
  - Fortalecer el crecimiento de la MPM-I, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno y facilitar su acceso a mercados extranjeros.

5 Ibid. 4.

- Elevar su nivel tecnológico y de calidad.

- Acelerar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa, en aspectos relacionados con la MPM-I.

- Fomentar su establecimiento en toda la República, contribuir al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del Medio Ambiente.

- Promover la creacion de empleos productivos y permanentes con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

- Propiciar la inversión en el sector social para el fomento de las actividades manufactureras.

El programa sigue una estrategia definida y concordante con los preceptos del Sistema Nacional de Planeación, sus puntos más importantes se resumen en lo siguiente :

- En el marco de la internacionalización de la economía la estrategia buscará mejorar las escalas de producción mediante una adecuada organización interempresarial; así mismo, facilitar el acceso a la tecnología como la inserción en los mercados internacionales.

- El fomento de la MPM-I se concentrará en el incremento sustancial de la eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá.

- Impulsar programas de capacitación gerencial a nivel operativa.

- Impulsar la participación de la MPM-I en el mercado de exportación, mediante el fomento de Empresas de Comercio Exterior (ECE).

- Fomentar en la MPM-I la producción de bienes que cuenten con ventajas competitivas.

- Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de este programa, y aprovechen las iniciativas de los particulares.

Este programa se apoyó fundamentalmente en el financiamiento, ya que el crédito representa un instrumento de primer orden para propiciar el desarrollo sano y equilibrado de la industria micro, pequeña y mediana. En este sentido:

> "El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad."[6]

Uno de los propósitos básicos de este programa es proporcionar crédito al mayor número de empresas, que por años se han mantenido al margen del financiamiento institucional. El Programa se enfocará a empresas de tipo familiar y unipersonal, que

6 Ibid. p.8.

tienen grandes dificultades para obtener recursos financieros, y se les proporcionará capacitación para el manejo óptimo de dichos fondos.

El apoyo financiero deberá tener como características que sea suficiente, oportuno y que coadyuve no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las empresas, sino también a impulsar su modernización. De ésta forma los créditos deberán adaptarse a las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector.

Se le dará preferencia en los financiamientos a las Industrias Pequeñas y Micros, sin importar la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la Banca de Desarrollo y las Sociedades Nacionales de Crédito. Nacional Financiera SNC, se encargará de consolidar y desarrollar Organismos Auxiliares de Crédito y entidades de fomento públicas y privadas, así mismo buscará alentar otras figuras de crédito distintas a las tradicionales.

> "En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito, la Banca de Desarrollo y los gobiernos estatales, se promoverá que se considere la viabilidad del proyecto, la solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades."

En conclusión, el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a este tipo de empresas; además de identificar los problemas que afectan la

7 Ibid. p.9.

estructura productiva, definiendo de manera concisa la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos de manera radical.

3.4 Ley Federal para el Fomento a la Microempresa

Entre otras medidas adoptadas por el gobierno federal para apoyar a las microempresas, (gran mayoría de las empresas mexicanas) se encuentra a la Ley Federal para el Fomento a la Microempresa, publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 26 de Enero de 1988.

A continuación se transcriben y comentan algunos de los artículos más importantes.

3.4.1. Artículos

- **Artículo Primero.**

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

- **Artículo Segundo.**

"La aplicación de esta ley en la esfera administrativa corresponde a la Secofi..."

De los artículos anteriores se puede notar claramente, la política gubernamental orientada hacia el logro del crecimiento de estos organismos pero no sólo en tamaño sino también en competitividad, eficiencia y productividad, para lo cual se le están concediendo beneficios tanto económicos como operativos.

Es importante mencionar que para los efectos de la citada ley, en su artículo 3o. se aclara quienes son considerados sujetos para la misma:

- **Artículo Tercero.**

"Para los efectos de esta ley, se consideran empresas microindustriales las unidades económicas que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirven se dediquen a la transformación de bienes, ocupan directamente hasta 15 trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la secretaría, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación."

El artículo define perfectamente el sector de actividad económica al que atenderá: microempresas dedicadas a la industria de la transformación, no contempla los sectores, agropecuario, comercio y servicios.

Dentro de la misma ley en el capítulo IV se hace referencia a la conformación de un padrón nacional de la microindustria.

- **Artículo Vigésimo .**

"La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial integrará el Padrón Nacional de la microindustria con los datos de estas empresas. En la elaboración y manejo del padrón podrán participar las autoridades estatales y municipales..."

- **Artículo Vigésimo Tercero.**

"Las empresas microindustriales que figuren en el Padrón, recibirán los apoyos y estímulos que corresponda otorgándoseles conforme a esta ley, a la Ley de Ingresos de la Federación y a las demás disposiciones legales y administrativas que lo establezcan."

- **Artículo Vigésimo Cuarto.**

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

- **Artículo Vigésimo Octavo.**

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

- **Artículo Trigésimo.**

"En los casos en que la empresa microindustrial deba, por la naturaleza de su objeto, acreditar que reúne las condiciones sanitarias, de seguridad u otras que requieran verificaciones especiales, la Secretaría orientará a los interesados sobre la forma de obtener las autorizaciones respectivas."

Con la elaboración de un padrón nacional de microindustrias, de alguna manera lo que se pretende es llevar un control sobre ese rubro de empresas y los avances que se logren dadas las medidas aplicadas. Además de que sólo las empresas inscritas en el padrón podrán gozar de los beneficios concedidos en la ley.

Por lo que respecta a las dependencias específicas encargadas de llevar a cabo las disposiciones de esta ley el capítulo V es bastante explícito.

- **Artículo Trigésimo quinto.**

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

La comisión será el conducto a través del cual las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal coordinen su actuación para el otorgamiento de los beneficios y facilidades que se determinen conforme a esta ley.

Son estos algunos de los artículos más importantes de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, otros artículos que conviene citar son los siguientes:

Transitorios

- **Primero.** La presente ley entrará en vigor al día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. (25 de Enero de 1988).

- **Segundo.** Las microindustrias en operación podrán inscribirse en forma gratuita en el Padrón Nacional de la Microindustria y obtener la cédula que acredite tal inscripción, para obtener los beneficios a que se refiere esta ley.

El artículo primero dentro del capítulo de transitorios, como se puede observar menciona el inicio de la vigencia de la ley, esto llama especialmente la atención, por el hecho de que del 25 de Enero de 1988 a la fecha han transcurrido 3 años y medio, periodo durante el cual los apoyos y estímulos mencionados deben haber surtido efectos, es decir, cambios operados entre las microindustrias de 1988 y las actuales microindustrias, si es que ha habido cambios, se difundieron adecuadamente los beneficios propuestos en esta ley, estos fueron aprovechados por las microindustrias, estas son las interrogantes a las cuales se pretende dar respuesta en momentos posteriores de este estudio.

4. El Sistema Financiero Mexicano en Proceso de Modernización

4.1 Perspectivas del Sistema Financiero Mexicano

La irreversible tendencia de la Globalización del comercio mundial, así como la consecuente incorporación de diversos países a los principales mercados, requieren que cada uno de estos países ofrezcan algunos cambios tanto de fondo como de estructura: la modernización de las plantas productivas, liberación de importaciones, así como la creciente eliminación de regulaciones que permitan un comercio con el exterior más libre de restricciones y con las suficientes garantías que contribuyan a que tanto el mercado interno, como el externo obtengan beneficios. Así mismo

> "El Sistema Financiero Mexicano enfrenta el enorme reto de hacer posible la expansión económica que el país requiere."[1]

Sin un Sistema Financiero fuerte y capaz de financiar la transformación económica que el país requiere para enfrentarse al comercio internacional; la recuperación será "sumamente limitada en alcances."

1 Véase, El Sistema Financiero Mexicano: Alternativas para el Futuro (Motor de Desarrollo Económico). Ed. Diana. México. 1990. p.7.

A través de un largo tiempo de tropiezos y desequilibrios estructurales que la economía mexicana vivió, a consecuencia del esquema de sustitución de importaciones con el creciente proteccionismo al sector industrial en los ochenta, el país se vio sumido en una economía irregular, por lo que se tomó la decisión de abrir "el sector real de la economía" hacia los mercados internacionales mediante la eliminación de importantes barreras al comercio exterior; lo cual tuvo como objetivo principal el asignar eficientemente los recursos con los que el país cuenta, aprovechando así las ventajas comparativas disponibles.

Al convertirse nuestra economía, en una economía abierta -como respuesta a los importantes cambios que el comercio internacional está experimentando- los precios, a los que los productores nacionales se enfrentan, están determinados por los mercados internacionales, "por lo que, para competir con los productores externos, se requiere incrementar los niveles de eficiencia". De esta manera, al enfrentar una gran competencia de el exterior, los recursos requieren de una asignación más oportuna hacia aquellas actividades en las que México tenga ventajas comparativas con respecto a los mercados internacionales. -En el caso de México, la mano de obra constituye una ventaja comparativa, aunque no es la única, anteriormente cuando se vió el panorama con la Cuenca del Pacífico se observó que la ubicación geográfica de México con respecto a E.U., Latinoamérica y los Países Asiáticos es la más importante de éstas-.

La estrategia "exportadora" que muchos países en desarrollo efectuaron, y que México pretende llevar a cabo, tiene como objetivo principal, buscar que el sector externo de la economía se convierta en una de las principales fuentes de crecimiento y creación de empleos.

Con respecto a lo anterior, a finales de los ochenta se inicia en la economía un proceso de desregulacion interna.

> "El que la economía pueda asignar eficientemente los recursos de que dispone hacia aquellas actividades en las que se goza de ventaja comparativa, además de requerir de un marco regulatorio que permita que los precios relativos reflejen el verdadero costo de oportunidad de los recursos, exige también que el proceso de intermediación financiera, que canalice los recursos generados por los agentes económicos superavitarios hacia los agentes deficitarios, sea igualmente eficiente."[2]

La evolución que a través de su historia ha experimentado el Sistema Financiero Mexicano muestra importantes cambios significativos como consecuencia de las regulaciones a las que se sujetó, además del entorno macroeconómico (ambiente fiscal, monetario y cambiario) en el que se desenvuelve. Al consolidar sus estructuras, el Sistema Financiero Mexicano, durante la década de los sesenta impulsó el crecimiento económico, con una importante penetración en la economía, captando de esta forma mayores flujos de ahorro y asignando los recursos financieros a la inversión. En contraste, y durante los años setenta, como consecuencia de la inestabilidad macroeconómica que la economía mexicana experimentó, en la forma de altas tasas de inflación y crisis constantes en la balanza de

2 Ibid. p.11

pagos, "el Sistema Financiero Mexicano se contrajo" perdiendo así la penetración en la economía, volviéndose además ineficiente el proceso de asignación de los recursos, desincentivando adicionalmente el ahorro y la inversión. Como consecuencia de las regulaciones en el Sistema Financiero Mexicano, se observó desarrollo desigual en los diversos mercados que lo componen dando como resultado un proceso de intermediación ineficiente y por lo tanto costoso.

> "La inestabilidad macroeconómica así como el conjunto de regulaciones que ha enfrentado el Sistema Financiero Mexicano, se ha reflejado también en que éste no sea competitivo frente a los intermediarios financieros internacionales."[3]

Lo anterior se explica debido al alto grado de complementariedad que existe entre el Sistema Financiero y la integración del sector real y por lo tanto, si el Sistema Financiero Nacional no es competitivo en los mercados financieros internacionales, "esto se constituye como elemento que frena la eficiente integración de la economía mexicana con la economía mundial"; lo que implica, entonces un desaprovechamiento de aquellas importantes ganancias que representa la apertura comercial para la economía.

Es natural y obvio, entonces que, como parte del proceso de "modernización económica", el Sistema Financiero Mexicano se modernice y adecúe sus estructuras, sistemas de operación e instrumentos a las nuevas condiciones de la economía; lo que tendría como fundamental objetivo lograr una eficiente asignación de los recursos financieros que se

3 Ibidem.

generan en la economía y promover simultáneamente la eficiente asignación de los recursos reales con los que se cuenta de acuerdo a las ventajas comparativas que goza.

El proceso de modernización de este Sistema Financiero se inicia en 1989 con la liberación de tasas de interés y la "eliminación de la canalización selectiva de crédito" profundizándose con importantes reformas a la legislación a las que se sujetan los diversos intermediarios y mercados financieros. Las reformas introducidas en la legislación están encaminadas a otorgar a los diversos intermediarios una mayor "autonomía de gestión en sus operaciones", reducir los costos de intermediación, aprovechando las economías a escala del Sistema Financiero (mediante la formación de grupos financieros integrados), con lo anterior, se es posible para dar los primeros pasos en el proceso de integración del Sistema Financiero Nacional, "hacia el Sistema Financiero Internacional, "permitiendo la participación de algunos agentes financieros externos en el Sistemma Financiero Doméstico".

Las reformas introducidas durante 1990 a la legislación, a pesar de llevar la dirección correcta, se consideran insuficientes para alcanzar el máximo de eficiencia en la operación del Sistema Financiero Mexicano con el Sistema Financiero Internacional, complementando la integración del sector real.

4. 2. Reformas al Sistema Bancario

> "En los últimos años el Sistema Financiero Mexicano ha experimentado un proceso de modernización cuyo objetivo es hacer de éste un sistema transparente que dirija el ahorro de los agentes económicos superavitarios y canalizados hacia los deficitarios."[4]

Estas medidas de modernización, entre las que destacan la liberalización de tasas de interés bancarias y la eximinación de la canalización selectiva del crédito, han sido entorpecidas como consecuencia de las aún existentes regulaciones a la actividad financiera; frenando así el desarrollo eficiente de este sector económico.

Las reformas siguientes tienen como finalidad incrementar los niveles de eficiencia del Sistema Financiero Mexicano:

- 1976 se consolida la conversión de las diversas instituciones de la Banca especializada en instituciones de Banca múltiple, otorgándoles así una mayor flexibilidad en el manejo temporal de recursos, promoviendo instrumentos de ahorro a disposición del público.

- A raíz de la expropiación de esta instituciones, se inicia un proceso de fusión dando como resultado un menor número de instituciones bancarias, promoviendo el aprovechamiento de economías a escala, y una mayor competencia entre las diferentes instituciones bancarias.

4 Ibid. p.73.

- La tercera y más importantes reforma se da en 1989, al encaminarse el control exógeno[5] de las tasas de interés bancarias tanto pasivas como activas, lo que les permitiría operar con mayor eficiencia y contar con posibilidades para competir por la captación de recursos con otros intermediarios financieros (principalmente las Casas de Bolsa).

> "...lo que es de suma importancia debido a la decisión que se tomó de enfrentar el sector real de la economía con la competencia del exterior."[6]

- Para 1990 se le otorga cierta libertad ó independencia -que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, y la Comisión Bancaria tenían excesivamente reguladas- a las instituciones bancarias, permitiéndoles así que cada una de éstas decida por sí misma sus presupuestos globales, así como su utilización, lo que tenderá en un principio, a maximizar sus utilidades mediante la aplicación eficiente de los recursos disponibles.

- A partir de 1990 se permite que las Sociedades Nacionales de Crédito se consoliden con otras instituciones auxiliares de crédito para formar grupos financieros, los cuales podrán estar interesados por instituciones bancarias, arrendadoras financieras, almacenes generales de depósito, casas de cambio, sociedades de inversión y empresas de factoraje. Se excluye que los Bancos puedan integrarse con Casas de Bolsa, Aseguradoras y Afianzadoras.

5 El control exógeno es aquella resolución ejercida por las autoridades del Sistema Bancario sobre la determinación de las tasas de interés.

6 El Sistema Financiero Mexicano... Op. Cit. p.74.

Esta reforma es un paso importante para incrementar la eficiencia en el uso de los recursos financieros, traduciéndose en un menor costo para los usuarios (ahorradores y demandantes del crédito) del Sistema Financiero.

- La ampliación de capital en relación a activos riesgosos a un mínimo de 8% (para las Sociedades Nacionales de Crédito).

  El aumento del capital de los Bancos, autorizándose para su efecto una emisión de una serie nueva de Certificados de Aportación Patrimonial (CAP's serie "C").

4. 3. Reformas al Sistema no Bancario

Las principales reformas son entre otras; la posibilidad de la formación de grupos financieros integrados, así como la participación minoritaria de inversionistas extranjeros en el capital de algunos intermediarios financieros nacionales. Permitir la participación de inversionistas extranjeros, que operen en el mismo ramo del Sistema Financiero hasta por un 49% en el capital de las instituciones de seguros, de finanzas, almacenes generales de depósito y empresas de factoraje financiero, lo anterior tiene como meta el complementar la apertura comercial de la economía integrando parcialmente el Sistema Financiero Nacional con el internacional

> "...ello permitirá reducir costos de transacción en las operaciones de intermediación financiera, [illegible] una integración eficiente de la economía mexicana con la mundial."

Un importante paso en la internacionalización del Sistema Financiero Mexicano lo constituye el que las Casas de Bolsa mexicanas puedan operar en los mercados financieros internacionales., lo importante aquí es que se imite esta disposición, permitiendo que Casas de Bolsa internacionales operen en el mercado doméstico, con lo cual se ampliarían las opciones de financiamiento para las empresas mexicanas al poder optar por acudir a los mercados de valores extranjeros repercutiendo en un menor costo de financiamiento.

La integración mundial de los sistemas financieros nacionales, al ampliarse las opciones de financiamiento para las empresas (y en especial para aquellas que son la base de la economía de un país que comienza un proceso de apertura comercial) se reflejan en un menor costo financiero para éstas, lo que se traduciría en un aumento en la rentabilidad de los proyectos de inversión y una mayor eficiencia en la asignación de recursos.

> "Al estar integrados los sistemas financieros se logra una significativa reducción de los costos de transacción en el comercio internacional, por lo que esta actividad tiende a aumentar."[8]

De esta forma, la apertura financiera se percibe como un complemento indispensable de la integración internacional de los sectores reales, ya que reduce los costos de transacción

7 Ibid. p.84.

8 Ibid. p.96.

como anteriormente se menciona, aumenta la asignación de recursos y promueve el mayor intercambio comercial a nivel mundial.

El reto del Sistema Financiero Mexicano consiste en alcanzar con éxito el proceso de adaptación, maduración y conocimiento de las operaciones, instrumentos y mercados internacionales, para aprovechar las economías de escala y sinergias de que ésto se deriven.

La estrategia de negociación (que son aquellos objetivos de equidad y gradualismo) no es independiente de medidas adicionales que simultáneamente deben implementarse para alcanzar con éxito las premisas fundamentales de la apertura, siendo éstas medidas las siguientes:

> "1.Como punto fundamental, consolidar y madurar el proceso de modernización y de cambio estructural del Sistema Financiero Mexicano.
> 2.El gradualismo de la apertura está determinado por el crecimiento del sector real. [illegible] por un periodo corto-mediano, en [illegible] de la solidez del sector financiero y por tanto de la economía en general.
> 3.Un estrecho diálogo con las autoridades hacendarias, de contribuciones [illegible] y social [illegible], enfatizando en el proceso de desregulación y extranjerización de los intermediarios.
> 4.Un máximo punto, pero no de menor importancia consiste en crear y fomentar las condiciones internas que redunden en el crecimiento del Sistema Financiero Nacional."[9]

9 Véase, El Mercado de Valores. 11. junio. 1991. p.13.

Igualmente, la Banca de Desarrollo, -parte integrante del Sistema Financiero Mexicano- ante el proceso de apertura comercial, debe estar preparada para aumentar la disponibilidad de los recursos destinados a el financiamiento de un mayor nivel de inversión de aquellos sectores fundamentales de la economía mexicana, así como su proyección hacia los mercados internacionales.

Las Instituciones de la Banca de Desarrollo, como Nacional Financiera, BANPECO, BANCOMEXT[10], entre otras dirigen sus programas de apoyo financiero con el propósito de impulsar los esfuerzos empresariales de los particulares, que abarcan tanto a la industria como al comercio y servicios; canalizándolos preferentemente hacia la micro, pequeña y medianas empresas (cuya participación en la economía mexicana es importante, siendo ésta de más de un 90%), promoviendo así, la existencia de empresas competitivas y rentables

> "...Desde el taller empresarial, hasta la creación de parques industriales, y la infraestructura comercial y de servicios necesaria para la mayor eficiencia y competitividad de nuestra economía."[11]

10 La Banca de Desarrollo incluye además de las instituciones arriba señaladas, El Banco del Ejército, Banrural y Finasa.

11 Nacional Financiera S.N.C. Programas de Apoyo Crediticio. julio. 1991.

5. La Banca de Desarrollo: Alternativas de Financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Industria

5.1 Nacional Financiera

5.1.1. Evolución Histórica

Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) en la actualidad es la Institución de Banca de Desarrollo más importante del país y de América Latina; en sus 57 años de existencia ha sufrido diversas transformaciones orientadas a adecuarse a las necesidades impuestas por el desarrollo económico de México y por las condiciones de la economía mundial.

> "De acuerdo con la ley del 24 de Abril de 1934, la institución fué creada con el propósito central de destituir la liquidez al sistema bancario por la vía de vender los bienes inmuebles que formaban parte del activo de las instituciones de crédito, los cuales representaban una sólida garantía, pero limitaban la función propiamente bancaria."[1]

De esta manera NAFIN inicia sus operaciones como Banco Inmobiliario, pero a fines de 1935 quedó liberado de esta función para concentrarse en las de institución financiera del Estado, con lo que pronto ocupó un lugar preponderante

1 Véase, Villa, RO. Nacional Financiera: Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México. NAFINSA 1980. tercera ed. México. 1980. p.3.

dentro del sistema económico nacional, nuestro país comenzó con la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de valores gubernamentales, en 1937 emitió por vez primera sus propios títulos financieros con el propósito de fortalecer el incipiente mercado a través de operaciones de compra-venta en cantidades determinantes para incluir sobre las cotizaciones bursátiles.

En 1940, con la Nueva Ley orgánica, Nacional Financiera se concibe como banco de fomento y se le faculta para operar como tal. Los primeros años de NAFIN le sirvieron de experiencia para definir mejor sus funciones, en cuanto a la obtención de financiamiento para el respaldo de los programas estatales de inversión, así como para apoyar las operaciones financieras acordes con las características de la economía mixta de México.

En aquellos años, la preocupación fundamental del país se enfatizaba a aspectos de crecimiento de industrialización, por lo que se pretendía dar un giro en la política económica orientada básicamente en el sector agrícola. De acuerdo con esto, Nacional Financiera, jugaría un papel decisivo en la creación del aparato productivo, con base en la utilización del ahorro nacional y de recursos provenientes del exterior, para de esta forma apoyar el nuevo modelo de crecimiento económico.

"Así pues, la creación de Nacional Financiera y el desarrollo de sus operaciones durante el año de 1941, resultó ser parte de un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio del sistema de economía mixta."

Hacia el año de 1947 la Ley Reformatoria incorporó ciertos criterios, aunque demasiado ambiguos, para encauzar las actividades de la institución en materia de promoción industrial. En el artículo 5o. se le otorgaba la función de promotora para el otorgamiento de créditos, por lo que debería dedicar sus recursos a la creación y fortalecimiento de empresas fundamentales para la economía del país. Para tales efectos, se consideran como empresas prioritarias en los créditos, las que aprovechen los recursos naturales, las que busquen la mejora técnica o el incremento sustancial de la producción en ramas importantes de la industria nacional; las que contribuyan a mejorar la situación de la balanza de pagos, ya sea porque liberen al país de importaciones no necesarias o porque desarrollen la producción de bienes para la exportación.

Pese a que nunca existieron criterios, suficientemente explícitos para NAFIN y para el Gobierno Federal en materia de política industrial del país, la institución en la práctica canalizó sus esfuerzos hacia la destinación de recursos para fortalecer y consolidar a la industria básica. Por tanto, hacia esa fecha, Nacional Financiera no contaba con una base pragmática derivada de directrices de Estado para fundamentar sus líneas de acción con respecto a la planta productiva del país.

En la exposición de motivos de la Ley Orgánica de 1974 se reconoce la labor de Nacional Financiera en relación al fortalecimiento de la estructura industrial de México, en este sentido:

2 Ibid. p.7.

"Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el [illegible] proceso de [illegible] de la [illegible] industrial [illegible] a la formación de polos de desarrollo y al fortalecimiento de la pequeña y mediana industria."[3]

Pero la labor de NAFIN no sólo se limitó a fortalecer a la industria básica, también brindó apoyo en áreas estratégicas de la economía nacional, contribuyendo en la creación de infraestructura física y de servicios, en que se sustenta el desarrollo del país.

En los años siguientes la institución llevó a cabo programas de fomento orientados al desarrollo de proyectos de creación de nuevas empresas, colaborando con los inversionistas nacionales desde su concepción hasta la organización y financiamiento de los mismos. Así mismo, inició un proceso de descentralización de servicios financieros, para lograr el desarrollo económico de la [illegible] con las condiciones económicas del país.

En 1981 Nacional Financiera S.A. (NAFINSA), se transforma en Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) con motivo de la Estatización de la Banca, con lo que su misión de promotora del desarrollo se refuerza, ya que será el principal instrumento del Gobierno Federal para apoyar el crecimiento de las industrias base de la economía nacional: la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

3 Véase, Exposición de Motivos de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, S. A. del 30 de diciembre de 1974. NAFINSA. México. 1974. p.172.

En el año de 1987 marca la pauta para el cambio estructural que actualmente tiene lugar en NAFIN, ya que en ese año se le incorporó operativamente el Programa de Apoyo Integral a la industria Media y Pequeña (PAI). Con base en las directrices del Plan Nacional de Desarrollo y de acuerdo con los lineamientos marcados por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, y de Comercio y Fomento Industrial, se inscribe la conveniencia de incoporar otros fondos de fomento a la institución, como el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) y el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) en 1988, y el Fideicomiso para Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) en 1989.

Nacional Financiera con la incorporación de los programas de fomento y la promoción de proyectos se reorientó como Banca de Desarrollo. Así la tarea de NAFIN consiste en canalizar recursos para financiar proyectos que contribuyan a la modernización del país, que fomenten las exportaciones, que detonen el desarrollo regional, en los que concurran los sectores privado y social, mediante la conversión y el cofinanciamiento. Por tanto, la función de la institución también se circunscribe a:

> "La inducción a los intermediarios financieros para que incorporen a su operación criterios de financiamiento del desarrollo."

Ante estos lineamientos Nacional Financiera promueve entre los intermediarios financieros que:

4 Véase, Informe Sobre los Principales Fondos y Programas de Fomento de Nacional Financiera. NAFIN. México. 1989. p.9.

"El otorgamiento de los créditos no debe fundarse sólo en la solvencia de los usuarios y en las garantías que ofrezcan, sino también en la viabilidad de los proyectos y en sus efectos en el desarrollo económico y social."[5]

Como resultado del cambio estructural en la institución en 1989, los programas que antes operaban los Fondos de fomento y la propia Nacional Financiera, se redujeron de 39 a 6 con lo que se buscaba simplificar administrativamente el proceso de otorgamiento de créditos. Por otro lado, los recursos que anteriormente se destinaban a financiar inversiones del sector público y la industria, se orientaron a impulsar empresas del sector privado, en las ramas industrial, comercial y de servicios, canalizándose preferentemente a las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias.

Ante el proceso de apertura comercial de México, Nacional Financiera apoya aquellos proyectos que tengan por objeto la creación de nuevas empresas, así como el desarrollo y modernización de las ya existentes. En este marco, se pretende fomentar estructuras productivas, ágiles y rentables, desde el taller unipersonal hasta los parques industriales, que cuenten con la infraestructura comercial y de servicios necesario para el desarrollo de sus actividades, con el propósito de fortalecerlas frente a la internacionalización de la economía.

5 Ibidem.

5.1.2. Programas de Financiamiento.

Antes de entrar en materia, es necesario mencionar los criterios y bases generales más importantes de los programas de descuento crediticio para tener una idea más precisa de la operación de los mismos; en este sentido se debe considerar que:

- Los proyectos de inversión que reciban apoyo financiero deberán contribuir al menos a una de las siguientes prioridades:

  "-Creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población.
  -Incremento de la capacidad competitiva de la planta productiva nacional.
  -Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
  -Fortalecimiento de la infraestructura industrial y desconcentración de las instalaciones productivas hacia las zonas prioritarias y parques industriales.
  -Fortalecimiento de una capacidad de desarrollo tecnológico independiente.
  -Mejoramiento del medio ambiente, reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como del consumo de agua y energía."[6]

- Los inversionistas deberán participar activa y significativamente en el financiamiento de sus propios proyectos de inversión productiva. No se apoyarán iniciativas cuando las

6 Véase, Reglas de Operación de los Programas de Apoyo Crediticio. Nacional Financiera SNC. México. 1990. p.3.

empresas cuenten con los recursos suficientes en tesorería para hacer frente a los requerimientos financieros de sus respectivos proyectos.

- Se otorgará apoyo financiero a empresas que no dispongan de fuentes alternativas de financiamiento a largo plazo, y en caso de que dispongan de dichas fuentes éstas deberán coordinarse con la banca intermediaria para obtener recursos del mercado de capitales nacional e internacional.

- Se apoyarán proyectos de inversión que muestren viabilidad financiera. En los programas de la institución que así lo requieran, la tasa interna de retorno económico (TIRE) y la tasa interna de retorno financiero (TIRF) no deberán ser menores a 10% calculadas a precios constantes. Cuando las inversiones sean de aportación de capital la TIR será del 12%.

- Se otorgará respaldo financiero en moneda extranjera a empresas que exporten y tengan capacidad para generar divisas para cumplir con sus obligaciones financieras, así como empresas que participen en la sustitución de importaciones.

- No se otorgará respaldo financiero a empresas que soliciten financiamiento para realizar operaciones con empresas filiales o del mismo ramo industrial, así como con accionistas de la misma.

- Los plazos para los proyectos de inversión productiva, así como las formas de amortización del respaldo financiero, deberán estar en función de la generación del flujo efectivo.

- Para el financiamiento de las importaciones de los proyectos de inversión, deberá recurrirse a los recursos de las Líneas Globales de Crédito, que NAFIN tiene con bancos y agencias en el extranjero. En caso de no ser así se apoyará con el 50% del monto del crédito correspondiente.

- No se proporcionará apoyo financiero a proyectos de inversión cuyo proceso productivo tenga efectos contaminantes, a menos que el propio proyecto considere la incorporación de equipos o dispositivos anticontaminantes.

Todos estos puntos muestran claramente las disposiciones a que se sujeta el otorgamiento de créditos por parte de Nacional Financiera, mismos que son adoptados por los intermediarios financieros. Por otro lado, se puede apreciar una marcada tendencia de impulso a proyectos que fomenten la creación y consolidación de empresas competitivas, así como proyectos que contribuyan a mejorar el medio ambiente, todo enfocado a crear una estructura productiva más eficiente y acorde con las directrices de la política económica del país.

☐ **Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)**

El PROMYP está enfocado básicamente a apoyar empresas Micro y Pequeñas, que realicen actividades industriales y de transformación, aunque se establece la excepción de que puedan ser empresas industriales que realicen operaciones de compra-venta o que efectúen actividades agropecuarias, siempre y cuando su actividad de transformación industrial represente el 60% del total durante su último ejercicio de operación. Así mismo

se les otorgará apoyo financiero a empresas comerciales que estén incorporando a sus operaciones la de transformación.

El programa admite como sujetos de crédito diversas figuras jurídicas, entre las que destacan las personas físicas, las personas morales y uniones de crédito industriales o mixtas con los requisitos de ventas y personal ocupado para determinarse en un determinado estrato.[7]

Para hacer más explícito el estudio de los renglones que componen a este programa, debido a las variaciones que se presentan en los dos tipos de industrias, se dividirá en dos partes: la primera contendrá los puntos relativos a la microempresa y la segunda se enfocará a aspectos de la pequeña empresa.

* **Microempresa**

  - **Objetivo**: el objetivo del programa consiste invariablemente en apoyar el desarrollo de la microindustria, en todos los sentidos.

  - **Criterios de Elegibilidad**: el principal criterio que se tomará es que el personal ocupado por la empresa no exceda de 15 personas y el importe de las ventas anuales no rebasen el

7 Remitirse a los diagnósticos de Micro, Pequeña y Mediana Industria (capítulo 2)

equivalente de 110 veces el salario mínimo general, de la zona geográfica "A", elevado al año.

- **Sujetos del Crédito**: se les dará respaldo financiero a personas físicas y morales que se dediquen a actividades industriales de transformación.

- **Tasa de Interés**: la tasa de interés en el otorgamiento de créditos, estará representada por la tasa de los CETES vigente en el momento del descuento.

- **Tipo de Moneda**: los créditos se otorgarán únicamente en moneda nacional.

- **Montos y Tipos de Crédito**: ninguna microempresa podrá exceder de 280 millones[8] en los créditos, incluyendo saldos vigentes de créditos descontados con anterioridad, sujetándose a los montos máximos para cada tipo de crédito.

8 Esta cantidad, así como las que corresponden a los diferentes tipos de crédito son susceptibles de variación.

Tipo de Crédito	Empresa	Unión de Crédito
Habilitación o Avío	100 mdp.	1,000 mdp.
Refaccionario:		
-Maq. y Equipo	100 mdp.	1,000 mdp.
- Inst. Físicas	80 mdp	900 mdp.
Hip. Industrial	60 mdp	

- **Destino:** los financiamientos se orientarán a mejorar el capital de trabajo de las empresas, a la compra de maquinaria y equipo, a la construcción de naves industriales y pago de pasivos.

- **Porcentaje de Participación:** el porcentaje de participación en los créditos de Avío y Refaccionario será de 100% recursos NAFIN y en los Hipotecario Industrial será de 90% NAFIN y 10% el intermediario financiero.

- **Plazo:** el plazo estará en función del tipo de crédito y de la zona geográfica atendiendo el siguiente cuadro:

Tipo de Crédito	Zona I, II ó Parques Industriales [Plazo de Amortización/Periodo de Gracia] [años/meses]		Zona III-A,III-B y Resto del País	
	UC	SNC	UC	SNC
Habilitación o Avío	3/6	3/6	2/6	2/6
-Maquinaria y Equipo	10/18	10/18	7/12	7/12
-Instalaciones Físicas	12/36	2/36	5/12	5/12
Hipotecario Industrial	7/18		5/12	[9]

UC = Unión de Crédito
SNC = Soc. Nacional de Crédito

- **Forma de Pago:** los cuales se harán en pagos mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo de las características del proyecto y de la generación de flujos de efectivo.

* **Pequeña Empresa**

- **Objetivo:** el programa tendrá como propósito fundamental apoyar el desarrollo de la pequeña empresa, en sus diferentes aspectos, propiciando su establecimiento en todo el país.

9 Reglas de Operación de los Programas de Apoyo Crediticio. Op. Cit. p. 24.

- **Criterios de elegibilidad**: los criterios a seguir serán el número de trabajadores ocupados que no debe ser mayor a 100 personas y las ventas anuales que no excedan al importe de 1,115 veces el salario mínimo elevado al año, correspondiente a la zona geográfica "A".

- **Sujetos de crédito**: se les otorgará crédito a personas físicas y morales que se dediquen a la realización de actividades industriales de transformación.

- **Tasa de interés**: la tasa de interés que se les cobrará a los acreditados será la tasa de los CETES vigente en el momento de descuento más cinco puntos porcentuales.

- **Tipo de moneda**: invariablemente los respaldos financieros se proporcionarán en Moneda Nacional.

- **Montos y tipos de crédito**: el monto máximo por empresa será de 2,900 millones incluyendo saldos vigentes de créditos descontados con anterioridad.

Tipo de Crédito	Empresas
Habilitación o Avío	1,000 mdp.
Refaccionario:	
-Maquinaria y equipo	1,000 mdp.
-Instalaciones físicas	900 mdp.
Hipotecario Industrial	650 mdp.

- **Destino**: los créditos se otorgarán para mejorar el capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, construcción de naves industriales y el pago de pasivos.

- **Porcentaje de participación**: en los proyectos de inversión productiva, tratándose de créditos de Avío y Refaccionario NAFIN participará con 85% y el intermediario financiero con 15% de recursos, y en los créditos hipotecarios industriales la participación de NAFIN será de 80% y el intermediario financiero participará con el restante.

- **Plazo**: los plazos para los créditos en función directa al tipo de crédito y a la zona geográfica en que se encuentra la empresa, se sujetará al mismo cuadro de la microempresa.

- **Forma de pago**: los pagos se harán mediante amortizaciones mensuales, trimestrales o semestrales dependiendo del tipo y condiciones del proyecto.

☐ Programa de Modernización

El Programa de Modernización es un instrumento estratégico en la política económica del país, ya que para lograr una apertura comercial exitosa se requiere que las empresas mexicanas estén en un excelente nivel competitivo en relación a las empresas del exterior y esto sólo se puede lograr mediante su modernización.

El Programa impulsa a las empresas para que cambien sus activos obsoletos para que de ésta forma pueden eficientar sus procesos productivos para hacer frente a los requerimientos de la internacionalización de la economía.

Cabe mencionar que el Programa reconoce como intermediarios financieros a las Sociedades Nacionales de Crédito, Bancos Privados, Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras y Sociedades de Inversión.

Los puntos más importantes del Programa son:

- **Objetivo**: promover y proporcionar apoyo financiero a las acciones empresariales de inversión productiva que tengan como propósito el aumento de los niveles de eficiencia de

producción, así como el incremento de la competividad en la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

- **Criterios de elegibilidad**: para otorgar el respaldo financiero se tomarán en cuenta los siguientes criterios de acuerdo con el tipo de empresa de que se trate:

> "-Las empresas industriales que lleven a cabo un proceso de modernización para incrementar su capacidad de competencia.
> -Las empresas de servicio y comercialización que apoyen el proceso de modernización y el incremento de la competitividad de las empresas industriales.
> -Los inversionistas que aporten capital para financiar el proceso de modernización de sus empresas."[10]

- **Sujetos del crédito**: el crédito se otorgará a personas físicas y morales que realicen actividades industriales de transformación.

- **Tasa de interés**: la determinación de la tasa de interés se dará de acuerdo con el tipo de moneda en que sea contratado el crédito, de acuerdo con esto se reconocen dos modalidades:

10 Ibid. p. 27.

Moneda	Intermediario Financiero	Usuario
Nacional	CETES + 5 puntos	libre
Extranjera	LIBOR + 3 puntos	libre

La tasa se determinará sumando a la tasa vigente de los CETES o la tasa LIBOR, en su caso, más los puntos indicados en la tabla, más de 1 a 5 puntos porcentuales dependiendo la capacidad financiera del acreditado.

- **Tipo de moneda**: la moneda podrá ser nacional o extranjera dependiendo los requerimientos del crédito que soliciten las empresas.

- **Montos y tipos de créditos**: para los respaldos financieros destinados a capital de trabajo el importe máximo no excederá de 2.5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, para los demás tipos de crédito el importe máximo será de 15 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional.

- **Destino**: los recursos de los créditos otorgados se canalizarán por parte de las empresas a mejorar su capital de trabajo, a la adquisición de maquinaria y equipo, a la construcción o adquisición de naves industriales, a solventar los gastos de capacitación y asistencia técni-

ca, así como a la realización de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el proceso de modernización.

- **Porcentaje de participación**: el proyecto de moder- nización constará de 3 partes: el ejecutor, NAFIN, el intermediario financiero y la empresa. Nacional Financiera participará con el 60%, el intermediario con 20% y la empresa con el 20% del total de recursos, sin importar el tipo de crédito.

- **Plazo**: la inversión en activos fijos que realicen las empresas tendrá un plazo máximo de 13 años, mientras que la inversión en capital de trabajo tendrá un plazo no mayor de 7 años. El periodo de gracia para ambos será de 3 años como máximo.

- **Forma de pago**: los pagos se harán de acuerdo con el tipo de moneda que trate. En operaciones con moneda nacional el pago principal será mensual o trimestral dependiendo de la generación de flujo de efectivo y los pagos de interés serán mensuales. Para operaciones con moneda extranjera los pagos del principal e intereses serán mensuales, trimestrales o semestrales dependiendo las fuentes de Fondeo de Nacional Financiera.

Programa de Desarrollo Tecnológico

La importancia de este Programa radica en la oportunidad que representa para las empresas mexicanas el que Nacional Financiera les pueda proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo proyectos de investigación y desarrollo que redunden en el aumento de la eficiencia y productividad de las mismas. De ésta forma, la institución pretende apoyar los proyectos que muestren una alta viabilidad y que sus creadores no cuenten con los fondos necesarios para su óptima realización. El Programa reconoce tres niveles:

"-Prefactibilidad, que comprende la elaboración de diagnósticos tecnológicos, estudios de perspectiva y prospectivas tecnológicas, [illegible] de alternativas tecnológicas, [illegible] y planes de negocio para empresas de base tecnológica;
-Desarrollo tecnológico, que abarca la asimilación, adaptación, la investigación y el desarrollo de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industriales y la prestación de servicios técnicos, así como su comercialización;
-Comercial, que también comprende el diseño, la fabricación y puesta de [illegible] bienes y procesos productivos, [illegible] de prueba, plantas piloto y establecimiento de tecnologías nacionales."[11]

11 Ibid. p. 33.

Los puntos a tocar en este programa son los siguientes:

- **Objetivo:** el eje central del proyecto consiste en fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.

- **Criterios de elegibilidad:** en materia de adquisición de maquinaria se deberán observar los siguientes lineamientos para el otorgamiento del crédito:

  - En los contratos cuyo monto fluctúe entre 3 y 7 millones de dólares us, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comparar cuando menos 3 cotizaciones, incluyendo la menos 2 cotizaciones de proveedores extranjeros de diferente país.

  - En los contratos cuyo monto exceda de 7 millones de dólares us, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública que NAFIN ha acordado con los organismos financieros internacionales.

» La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberá tener más de 120 días de anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.[12]

¤ **Sujetos de apoyo**: serán susceptibles de apoyo financiero todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería de procedencia nacional que encaminen sus esfuerzos al desarrollo tecnológico, sin distinción de tamaño o actividad industrial que realicen.

¤ **Tasas de interés**: la tasa de interés se fijará de acuerdo con la etapa de avance en que se encuentre el proyecto atendiendo al siguiente cuadro:

Etapas Previas de la Comercialización		Etapas de Comercialización	
Int. Fin.	Usuario	Int. Fin	Usuario
CETES -5	CETES	CETES +5	libre
LIBOR - 0.5	LIBOR + 1.0	LIBOR + 3	libre

12 Véase, Reglas de Operación de los Fondos de Fomento. BANPAIS, S.A.. México. 1991. p. 14.

La tasa final se determinará sumando a la tasa que paga el intermediario financiero a NAFIN de 1 a 5 puntos porcentuales, dependiendo de la capacidad para generar flujos de efectivo del usuario. Cabe mencionar que en los casos de adquisición de infraestructura tecnológica por parte de firmas de ingeniería o consultoría se aplicará la tasa de CETES + 2 puntos al intermediario financiero.

- **Moneda**: dependiendo de las características del proyecto el respaldo financiero se podrá otorgar en moneda nacional o extranjera.

- **Montos y tipos de créditos**:

  "el monto máximo de los financiamientos que otorgue NAFIN para cada proyecto o programa es variable en función de los activos totales de los programas de fomento.
  No existe un límite mínimo en cuanto al apoyo disponible."[13]

- **Destino**: los sujetos de crédito podrán destinar los recursos en todos los renglones que integran un proyecto de desarrollo tecnológico, como por ejemplo: compra de información básica y de ingeniería en proceso, sueldos y sala-

13 Véase, Términos de Referencia del Programa de Desarrollo Tecnológico. Nacional Financiera, SNC. México. 1990. p. 9.

ries del personal del proyecto, materia prima y materiales, equipos y servicios, gastos de capacitación y de comercialización.

- **Porcentaje de participación:** Nacional Financiera participará con el 60% de los recursos necesarios del proyecto de desarrollo tecnológico, mientras el usuario participará con al menos 25% del total.

- **Plazo:** el plazo máximo al que se podrán otorgar los recursos de NAFIN será de 13 años como máximo, incluido el periodo de gracia que se determine. Cuando se trate de líneas de crédito su plazo máximo será de 3 años para su operación y hasta de 7 para su amortización.

- **Formas de pago:** los pagos se harán de acuerdo con el tiempo y tasa de recuperación del proyecto y se recibirán en tres formas:

  - Convencional, el pago incluye capital e intereses sobre saldos insolutos.

  - Sistema de pagos de valor presente.

  - Condiciones, los pagos se sujetan al éxito del proyecto y la tasa de interés será variable con el grado de riesgo del mismo.

❑ Programa de Infraestructura Industrial

El propósito central de este Programa consiste en crear la infraestructura industrial adecuada para que las empresas micro, pequeña y mediana puedan desarrollar sus actividades de manera eficiente. Como se ha venido insistiendo al principio de este estudio, la infraestructura industrial y de servicio juega un papel preponderante en el desarrollo económico de la Nación, de ahí la preocupación del Gobierno Federal por implantar programas de tales características que contribuyan a construir una infraestructura adecuada para los propósitos de apertura comercial del país.

Los puntos más importantes de este Programa son:

- **Objetivo**: el objetivo primordial de este Programa es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y que contribuya al mejor equilibrio regional de la actividad económica. Así como, impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos y otras zonas industriales prioritarias.

- **Criterios de elegibilidad**: como criterio principal se tomará que las fechas de adquisición de los bienes a financiar no deberán ser anteriores en más de 120 días a la fecha de presentación de la solicitud de descuento.

- **Sujetos de crédito:** se les otorgará respaldo financiero a los Gobiernos de los Estados y Municipios, así como las personas físicas y morales, cuyas empresas estén constituídas bajo la legislación mexicana.

- **Tasas de interés:** la tasa de interés se fijará de acuerdo con la etapa de avance de proyecto y atendiendo al siguiente cuadro:

Etapas Previas a la Comercialización			Etapas de Comercialización		
Int. Fin.		Usuario	Int. Fin.		Usuario
CETES	- 5	5	CETES	+ 5	libre
LABOR	- 0.5	1.5	LIBOR	+ 3	libre

En los casos de las etapas de comercialización se sumará la tasa del intermediario financiero de 1 a 5 puntos dependiendo la capacidad financiera del usuario.

- **Moneda:** los créditos se otorgarán en moneda nacional o extranjera dependiendo de los requerimientos de la inversión.

- **Montos y tipos de créditos:** sin importar el tipo de crédito y de acuerdo con los porcentajes de participación el saldo del respaldo financiero de los programas financieros de NAFIN a la

empresa no podrá exceder de 15 millones de dólares us. o su equivalente en moneda nacional.

- **Destino**: los recursos derivados del respaldo financiero otorgado por NAFIN se podrán canalizar a los siguientes rubros:

  - Inversiones de infraestructura y organización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales;

  - Construcción, modernización y acondicionamiento de naves industriales localizadas en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias, e

  - Inversiones y gastos particulares que se deriven de la reubicación.

- **Porcentaje de participación**: en el caso de construcción de naves industriales e inversiones en infraestructura la participación de NAFIN será de 60%, mientras que el intermediario y la empresa participarán cada una con 20%. Tratándose de inversiones para la desconcentración productiva y para financiar aportación de capital, la aportación de NAFIN será de 80% contra el 10% respectivo del intermediario financiero y la empresa.

- **Plazo:** el plazo se determinará de acuerdo con la generación del flujo de efectivo de la empresa, pero no podrá ser mayor a 13 años, pudiendo incluir un período de 3 años como máximo. En los casos de aportación accionaria el plazo fluctuará entre 3 y 10 años, con un periodo de gracia máximo de 5 años.

- **Forma de pago:** cuando el apoyo financiero sea en moneda nacional el pago del principal será mensual o trimestral, pagándose los intereses trimestralmente. En el caso de moneda extranjera, el pago de capital e intereses será mediante amortizaciones mensuales, trimestrales y semestrales.

☐ Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente

En los últimos años se han intensificado las medidas de preservación del medio ambiente por parte del Gobierno Federal, ya que la contaminación se ha convertido en uno de los problemas más graves que aquejan a la Nación y de los que se exige pronta solución. De esta manera las autoridades han emprendido programas dirigidos a terminar con este mal, que no sólo afecta a la capital de la República, sino también a los estados industrializados. Dentro de la contaminación de los recursos naturales se hace presente por desechos industriales de las empresas. Por tanto, se han dictado normas legales para que las industrias instalen equipos anticontaminantes en sus plantas.

El Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente tiene como propósito fundamental el financiar a empresas que tengan que cumplir con el requisito legal de instalar equipo anticontaminante. Sus puntos importantes son:

- **Objetivo:** el eje central del Programa consiste en promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de la inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como a la racionalización en el consumo del agua y la energía.

- **Criterios de elegibilidad:** en materia de adquisición de maquinaria y equipo las empresas deberán observar los siguientes lineamientos:

  - En los contratos cuyo monto fluctúe entre 3 y 7 millones de dólares us, la adjudicación deberá efectuarse sobre la base de comparar cuando menos 3 cotizaciones, incluyendo al menos 2 cotizaciones de proveedores extranjeros de diferente país.

  - En los contratos cuyo monto exceda de los 7 millones de dólares us, la adjudicación deberá efectuarse conforme a los procedimientos de licitación pública que NAFIN a acordado con los organismos financieros internacionales.

» La fecha de adquisición de los bienes a financiar no deberá tener más de 120 días de anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de respaldo financiero.

¤ **Sujetos de crédito**: se les otorgará respaldo financiero a empresas industriales, comerciales y de servicio que efectúen inversiones acordes con el objetivo del Programa.

¤ **Tasa de interés**: la tasa de interés que se cobrará al acreditado estará en función al siguiente cuadro:

Intermediario Financiero	Usuario
CETES + 5	libre
LIBOR + 3	libre[14]

Se sumarán de 1 a 5 puntos a la tasa que paga el intermediario financiero a NAFIN, dependiendo de la generación de flujos del proyecto.

14 Reglas de Operación de los Fondos ... Op. Cit. p. 18.

- **Moneda**: dependiendo de las características del proyecto los respaldos financieros se otorgarán en moneda nacional u otro tipo de moneda extranjera.

- **Montos y tipos de créditos**: invariablemente del tipo de crédito que se trate, el saldo de los créditos otorgados por los diferentes programas de NAFIN a la empresa no excederá de 15 millones de u.s. dólares.

- **Destino**: los apoyos financieros que otorga NAFIN se podrán destinar a:

  - Adquisición de maquinaria y equipo; construcción de obra civil, incluyendo la de plantas y distritos de tratamientos y descargas de desechos contaminantes.

  - Financiamientos de gastos, capacitación y asistencia técnica para la operación de dispositivos anticontaminantes.

- **Porcentaje de participación**: Las empresas participarán como mínimo con el 10% de recursos en el proyecto, al igual que el intermediario financiero, mientras NAFIN proporcionará el 80% del total.

- **Plazo**: el plazo del crédito estará en función del flujo de efectivo de la empresa, no siendo menor de 13 años, pudiendo incluir un periodo de gracia máximo de 3 años. Cuando se trate de

financiamientos de aportación accionaria el plazo será de 3 a 10 años, con un periodo hasta de 5 años de gracia.

- **Forma de pago**: en el caso de moneda nacional el principal se pagará mediante amortizaciones trimestrales y los intereses serán mensuales. En los créditos en moneda extranjera el capital y los intereses se pagarán mensual, trimestral y semestralmente, según sea el caso.

Programa de Estudios y Asesorías

Para que una empresa lleve un proyecto de inversión riesgoso es necesario que realice estudios previos para su implantación, pero la mayoría de las empresas medianas no cuentan con los recursos necesarios y suficientes para solventar esos gastos.

Otro problema que enfrentan las empresas nacionales es la falta de programas de capacitación que les permitan desarrollarse y consolidarse, asimismo que contribuyan al aumento de sus niveles de productividad. El programa es un esfuerzo del Gobierno Federal para proporcionar recursos oportunos para que las empresas puedan realizar estudios y contratar asesorías para su óptimo funcionamiento.

Los aspectos del Programa a tratar son:

- **Objetivo**: promover y respaldar las acciones empresariales de elaboración de estudios, así como la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente el proceso de toma de decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial.

- **Criterios de elegibilidad**: el criterio primordial a seguir será que la elaboración de estudios de preinversión satisfagan cuando menos una de las siguientes prioridades, motivo de la accion de fomento de NAFIN:

  - El incremento de la competitividad nacional e internacional de la planta productiva nacional;

  - Creación de fuentes permanentes de empleo productivo;

  - El aumento de la oferta de bienes prioritarios;

  - Desarrollo de la infraestructura industrial y desconcentración de las grandes ciudades;

  - Protección del medio ecológico y racionalización de energéticos;

» Fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

¤ **Sujetos de apoyo:** el respaldo financiero se proporcionará a gobiernos estatales, municipales, así como a las personas físicas y morales constituidas bajo la legislación mexicana.

¤ **Tasas de interés:** la tasa de interés estará fijada en función de la etapa en que se encuentre el proyecto y atendiendo al cuadro siguiente:

Etapas Previas a la Comercialización			Etapas de Comercialización		
Int. Fin.		Usuario	Int. Fin.		Usuario
CETES	- 5	5	CETES	+ 5	libre
LABOR	- 0.5	1.5	LIBOR	+ 3	libre

En los casos de las etapas de comercialización, a la tasa que el intermediario financiero paga a NAFIN se le sumaran de 1 a 5 puntos dependiendo de la situación financiera del solicitante.

¤ **Moneda:** la moneda en que se otorguen los créditos podrá ser nacional o extranjera dependiendo de las características del respaldo financiero.

- **Montos y tipos de crédito**: Nacional Financiera proporcionará el crédito de acuerdo con la situación financiera de la empresa y tomando en cuenta la viabilidad del proyecto.

- **Destino**: los recursos provenientes del crédito se destinarán invariablemente a la contratación de estudios y asesorías.

- **Porcentaje de participación**: la participación de NAFIN será de 10% al igual que el intermediario financiero.

- **Plazo**: el plazo será fijado de acuerdo con el flujo que genere la empresa no siendo mayor a 5 años, pudiendo incluir un período de gracia para el pago del principal hasta por el tiempo que dure el proyecto.

- **Forma de pago**: el crédito se pagará, cuando se contrate en moneda nacional, mediante amortizaciones que cubran capital e intereses bajo el sistema tradicional o valor presente. En moneda extranjera, los pagos se harán mediante amortizaciones trimestrales que cubran capital e intereses bajo el sistema tradicional.

Cabe hacer notar, que para NAFIN la principal garantía para la realización de un proyecto estará dada por los activos que se adquieran o por los beneficios que emanen del mismo; asimismo el intermediario financiero fijará la garantía dependiendo de la solvencia moral y económica del acreditado y puede ser hasta de 5 a 1.

Con respecto a los intereses se debe aclarar que son calculados sobre saldos insolutos del principal, sobre la base de 360 días (base mora).

Nacional Financiera cobra una comisión aplicable a los saldos no disponibles por las empresas de acuerdo con el calendario de crédito convenido, esta está del 1% anual.

En resumen, se ha visto que todos los programas de apoyo crediticio que promueve Nacional Financiera se orientan al desarrollo y capacitación de las empresas que comprenden el mayor porcentaje de la planta productiva nacional, las micro, pequeñas y medianas empresas. Estos programas son una acción sin precedente del Gobierno Federal para fomentar al tipo de empresas antes mencionadas, asimismo estos forman un punto estratégico importante dentro de las directrices del Plan Nacional de Desarrollo, que entre otras cosas busca el desarrollo económico del país mediante el fortalecimiento de la estructura industrial.

Sin embargo, estos programas institucionales no han tenido una difusión adecuada que permita a las micro, pequeña y medianas empresas su utilización; ya que a pesar de las ventajas que ofrecen a los empresarios las reglas de operación son desconocidas para la mayoría. Por otra lado, los únicos intermediarios financieros que ofrecen los programas son las Sociedades Nacionales de Crédito, los Bancos Privados y una Arrendadora (Arrendadora Internacional), dejando a un lado a las demás arrendadoras, a las uniones de crédito y las sociedades de inversión. Si realmente estos intermediarios financieros participan en el otorgamiento de créditos,

un mayor número de empresas se hubierán beneficiado con los mismos, teniendo como consecuencia un desarrollo más acelerado del país.

El camino para la transformación de la estructura productiva de México, es largo, pero ya se han dado los primeros pasos para crear empresas fuertes y competitivas, lo único que queda es esperar los resultados, que sin duda se darán con el tiempo.

5.2.Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

5.2.1. Evolución Histórica

Durante el periodo Porfirista (1876-1911), la economía mexicana experimentó el ingreso de importantes volúmenes de inversión extranjera, que se dirigió principalmente a la minería y a la construcción de infraestructura ferroviaria. El desarrollo de la red ferroviaria contribuyó a la integración de las actividades nacionales y a una mayor vinculación con los mercados extranjeros, principalmente al norteamericano.

> "Las facilidades de transporte permitieron que el comercio exterior desempeñará un papel importante en el crecimiento económico, a través del incremento en la producción y exportación de minerales preciosos e industriales y, en menor medida, productos agrícolas."[15]

15 Véase, Anuario Financiero de México, Ejercicio 1990. XLI.

No obstante, varios factores influyeron para que el crecimiento económico no se consolidara:

- El sector agropecuario no exportador se rezagó y el auge industrial no se mantuvo debido a las limitaciones del mercado interno.

- El lento crecimiento del empleo, la mala distribución del ingreso y en general el decaimiento del nivel de vida de la población, trajeron como consecuencia demandas sociales y políticas insatisfechas que desembocaron en la lucha armada de 1910, teniendo serios efectos sobre la economía del país.

- Durante 1910-1917 el comercio exterior fue severamente afectado, tanto por la situación política, como por los efectos de la Primera Guerra Mundial.

De 1921 a 1928, la entidad económica inicia un proceso de lenta recuperación; un aspecto favorable en este proceso fue la creación, a finales de 1924 de la Comisión Nacional Bancaria y en 1925 del Banco de México, al que se le facultó para operar como Banco Central, destacando dentro de sus funciones la de emisor único de papel moneda y la de entidad responsable para la fijación del tipo de cambio, con lo que se buscó dar fin al desorden monetario prevaleciente desde 1910.

"Con el crecimiento del Banco de México, S. A., se inicia la creación de instituciones y mecanismos de fomento económico. Así, en 1926 se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola; en 1933 el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas; en 1934 La Nacional Financiera, y en 1935 El Banco Nacional de Crédito Ejidal."[18]

Superada ya la Revolución, México se encontraba en un proceso de creación de instituciones de todo tipo cuyo propósito fundamental era desarrollar y consolidar la economía, la sociedad y la cultura nacionales. Así, la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior conforme a su escritura constitutiva del 8 de junio de 1937 abre sus puertas al público el 2 de julio del mismo año. Su establecimiento y sus transformaciones posteriores obedecieron a una concepción política, a propósitos bien definidos, y se orientaron a satisfacer necesidades del país, adecuando medidas e instrumentos a las cambiantes condiciones económicas nacionales y del mundo.

Como la economía mexicana, la evolución del Banco en su más de medio siglo de existencia ha sido resultado de la relación entre el proceso de desarrollo de México y su comercio exterior.

El objetivo inicial del BANCOMEXT fue:

> "fomentar las exportaciones...para obtener la necesaria nivelación de la balanza de pagos."

BANCOMEXT participaba desde sus inicios en la organización de la producción exportable, el estímulo a la producción de materias primas y en el asesoramiento a la producción del campo, complementando esas funciones mediante la búsqueda de adecuados canales de comercialización externos e internos.

16 Ibid. p. 11

17 Ibid. p. 12.

A partir de la segunda mitad de los años cuarenta se establecen las bases de un proceso de política económica orientado a impulsar la industrialización, el cual se fundamentaría en el desarrollo del sector primario y, posteriormente, de un proceso de industrialización apoyado en el modelo de sustitución de importaciones.[18] Sin embargo, a mediados de los años setenta el proceso de industrialización entró en una etapa crítica debido a que ya no existían posibilidades de efectuar una eficiente sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital, ni de aumentar el empleo en forma suficiente, presentándose en cambio problemas de desarticulación industrial y desequilibrios sectoriales y regionales.

Con la finalidad de superar la crisis que ha venido afrontando la economía nacional en los últimos años, primero como producto de un modelo de sustitución de importaciones ineficiente y segundo por el papel de México como país monoexportador de petróleo; y con los riesgos que esto implicó, se diseñó una estrategia de desarrollo que plantea como principio fundamental la necesidad de un cambio estructural que resolviera los desequilibrios fundamentales entre ahorro y promueva el desarrollo sostenido de nuestra economía., se sustenta en el reconocimiento de la relación fundamental que existe entre un crecimiento económico acelerado y el comercio exterior. Se basa en un nuevo patrón de producción en el que el comercio exterior se transforme en una de las actividades motrices de la economía; para lograrlo se necesitan

18 Mediante el proceso de sustitución de importaciones emprendido, se pretendía alcanzar una segunda etapa, en la cual la industria sea capaz de producir bienes intermedios y bienes de capital. Fundamentado del cual la demanda de bienes intermedios tendería a reducirse y se ampliarían las posibilidades de empleo.

medidas de carácter estructural, que tengan impacto sobre la planta productiva;[19] y aquellas de fomento que incrementen la demanda por nuestras exportaciones.

Las acciones para llevar a cabo el proceso de reconversión van acompañadas de un conjunto de medidas de política de fomento a las exportaciones no petroleras que configuran el "marco macroeconómico congruente y conducente hacia la exportación."

Los instrumentos de política, desempeñan un doble papel: primero, estimulan la eficiencia en el sector productivo, procurando que la exportación sea una actividad netamente competitiva y permanente, para lo cual se hace necesario que los costos de producción sean competitivos internacionalmente. En segundo lugar, se crea un marco en el que los productores que suministran bienes al mercado nacional se encuentren en igualdad de circunstancias en relación con los exportadores y los fabricantes extranjeros, con lo cual se evita el desarrollo de un proceso de sustitución de importaciones ineficiente.

Otra condición indispensable, aunque no suficiente, que hará rentable la actividad exportadora es el mantenimiento de un tipo de cambio que asegure competitividad frente al exterior.

19 El cambio estructural de la planta productiva consiste en la transformación de ésta última para que alcance mayores niveles de eficiencia y competitividad. Con ello se pretende que participen en bases permanentes y diversificadas de las corrientes del comercio mundial. Esta estrategia permite disminuir la vulnerabilidad de la economía respecto al incierto entorno internacional y contribuir a la expansión del empleo y, en consecuencia, al propio mercado interno.

Así mismo, la participación de México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ampliaría las oportunidades de acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales, y contribuir, por tanto, a diversificar nuestras relaciones comerciales. Sin embargo, lo anterior no fue del todo realizable, debido a las aún existentes barreras arancelarias (y no arancelarias) con nuestros socios comerciales. Con todo y lo anterior, la presencia de México en los foros multilaterales de negociación comercial permite promover y no sólo defender los intereses nacionales.

Un ámbito de importancia para generar y asegurar eficiencia y competitividad interna y externa, es el fiscal, cuyas acciones se deberán orientar para crear un ambiente de libre comercio para los exportadores, facilitando el acceso a esquemas de importación temporal, devolución de impuestos y exenciones de gravámenes para importaciones, de tal forma que puedan elegir entre sus proveedores nacionales y del exterior.

La infraestructura en materia de comunicaciones y transportes es uno de los principales problemas que han de ser resueltos si se quiere que la actividad de exportación de México sea realmente benéfica.

Las anteriores medidas de fomento de las exportaciones contribuirán a darle un "carácter permanente a la actividad exportadora", que hasta hace poco estaba sujeta al comportamiento cíclico de la demanda interna.

Entre las funciones básicas del Banco Nacional de Comercio Exterior poco después de su transformación a Institución de Banca de Desarrollo[20] se encuentran las siguientes:

- **Actividades Financieras**: Dentro de esta actividad, el Banco desempeña dos funciones básicas: de asesoría y de ejecución. En la de asesoría, el Banco participa activamente en la formulación de la política de financiamiento al comercio exterior del Gobierno Federal. La segunda, consiste en el otorgamiento de crédito, seguros y garantías al comercio exterior, con el apoyo y por conducto del Sistema Bancario Nacional.[20]

  La integración del FOMEX al BANCOMEXT a partir de agosto de 1983, fortalece el papel del Banco como coordinador del financiamiento y constituye un paso fundamental para eliminar la dispersión de los apoyos financieros.

- **Actividades Promocionales**: La integración de las funciones promocionales, de arbitraje y materias afines que consigna la Ley Orgánica fortalece a BANCOMEXT como institución de fomento de las exportaciones de productos no petroleros. Un aspecto fundamental dentro de las labores de promoción es la capacitación; lográndose a través de él un efecto multiplicador, al incorporarse a la infraestructura orientada hacia el exterior recursos humanos que podrán realizar sus labores de manera más eficiente.

20 Con ello se busca la complementariedad y no la competencia en las operaciones directas del crédito.

Los objetivos fundamentales de la promoción residen en mantener la presencia de productos mexicanos en el exterior, incrementar las ventas de los artículos que se están exportando, abrir nuevos mercados y promover nuevos productos.[21]

5.3.2. Programas de Financiamiento

BANCOMEXT apoya la comercialización de los productos de exportación a través de la organización de productores, distribuidores, comerciantes y exportadores constituidos en empresas de comercio exterior.[22]

Las principales ventajas que las entidades de comercialización conjunta ofrecen a la pequeña y mediana empresa, radica en su capacidad de consolidar la oferta exportable, reducir gastos de exportación, incrementar su capacidad de penetración en mercados y de negociación, permitir la planificación a largo plazo y el acceso a nuevos tipos de compradores, diversificar productos y mercados y ampliar sus conocimientos técnicos-prácticos sobre los mercados exteriores.

21 Transformándose posteriormente en cuatro las actividades que Bancomext otorgaría en forma de programas de apoyo financiero:
I. Programa de Apoyo a la Inversión Extranjera e Industria Maquiladora de Exportación;
II. Ferias, Exposiciones y Misiones;
III. Apoyo Financiero Promocional, y
IV. Programa de Apoyo Financiero.

22 El 3 de mayo de 1990 el Gobierno Federal publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que establece el régimen de las Empresas de Comercio Exterior.

Así mismo BANCOMEXT brinda asesoría jurídica especializada

> "Dentro del marco jurídico del comercio internacional, existen elementos que obligan al exportador mexicano a conocer los aspectos legales internos y externos a efecto de prevenir y proteger sus operaciones de comercio internacional de posibles conflictos legales, por lo que requieren contar con la orientación oportuna en este renglón."[23]

Así como asistencia tecnológica, dando orientación y asesoría a las empresas en aspectos de innovación y adecuación tecnológica, deficiencias tecnológicas y transferencias de tecnología.

Entre los programas de financiamiento que el BANCOMEXT otorga a las empresas de comercio exterior se encuentran los siguientes:

- **Programa de Apoyo a la Inversión Extranjera e Industria Maquiladora de Exportación**

  Programa basado en la política direccional de desarrollo económico y crecimiento sostenido incluída en el Plan Nacional de Desarrollo, donde la institución ha creado un área de apoyo a la inversión extranjera directa e industria maquiladora de exportación, como mecanismo de captación de divisas y generación de empleos,

23 Sistema de Información, Asesoría y Apoyo al Comercio Exterior de México. Bancomext. p. 23.

así como fomentar la desconcentración industrial, la modernización y el uso de tecnologías actuales, para incrementar la productividad.

Dentro de este programa, la captación de los intereses se efectúa a través de las Consejerías Comerciales de México en el extranjero, así como las detectadas por misiones del Gobierno Federal a través de la SECOFI y Secretaría de Relaciones Exteriores en materia de:

- Inversión extranjera directa;
- Inversiones y búsqueda de contrapartes;
- Empresas maquiladoras de exportación;
- Captación de intereses o necesidades de la industria nacional a través de las oficinas de BANCOMEXT en el interior del país;
- Otorgar asesoría, en cuanto a aspectos localizacionales, de presentación ante autoridades y Banca de Primer Piso (Banca Múltiple);
- Promoción de ofertas de la Pequeña y Mediana empresa dentro del esquema de subcontratación internacional, para el abasto de la industria maquiladora;
- Compañías promocionales en el extranjero, con el propósito de difundir las ventajas comparativas de México para el establecimiento de

empresas en colaboración con entidades del sector público federal, estatal y el sector privado;

- Desarrollar proveedores de insumos para la industria de exportación y así elevar el grado de integración nacional con el fin de promover un crecimiento vertical, y

- Desarrollar y evaluar proyectos y perfiles de inversión en las áreas de oportunidad que presente el país regionalmente.

Adicionalmente, BANCOMEXT cuenta con programas de apoyo financiero para el equipamiento e instalación y en especial:

> "para la industria maquiladora de exportación y sus proveedores, con el cual apoya financieramente a las empresas industriales, sus proveedores y desarrolladores de parques industriales."[24]

Con el propósito de apoyar los requerimientos de información en la materia, las actividades de difusión y asesoría contemplan:

- Seminarios de promoción nacional e internacional;

24 Ibid. p. 43.

- ¤ Elaboración y difusión de estudios sobre la evolución y oportunidades para la inversión extranjera directa, maquiladora de exportación y de sus proveedores nacionales;

- ¤ Infraestructura en parques industriales y de servicio;

- ¤ Organismos de promoción de la inversión extranjera directa e industria maquiladora de exportación;

- ¤ Apoyos financieros en general, y

- ¤ Abasto de insumos nacionales.

☐ **Ferias, Exposiciones y Misiones**

Para promover los productos mexicanos en el exterior, es necesario darlos a conocer en los mercados internacionales, a través de la participación en ferias y exposiciones internacionales, misiones comerciales, misiones de compradores y viajes de promoción comercial. A continuación se explica cada uno de ellos:

* **Ferias y Exposiciones Internacionales.**

En cada feria internacional del Programa Anual de BANCOMEXT, el participante recibe información relativa a:

"-Las especificaciones del evento: nombre, ubicación fecha, costo, visitantes y productos que promueven;
-Los servicios de apoyos financieros promocionales que se ofrecen para lograr una mejor participación empresarial;
-Asesoría y apoyo en el diseño arquitectónico y construcción de módulos de exhibición de productos, y
-Adicionalmente se proporciona información de eventos comerciales internacionales que están fuera del programa, asesoría y apoyo para el envío de muestras y la participación en dichos eventos de manera individual."[25]

* **Misiones Comerciales**

Estas misiones organizadas por BANCOMEXT hacia los principales mercados del exterior, apoyan a aquellas empresas que deseen participar en éstas. A través de las Consejerías Comerciales se elabora un programa de entrevistas para cada empresa participante con compradores potenciales interesados en sus productos.

* **Misiones de Compradores**

Dentro de esta misión se tienen programadas visitas de grupos de compradores de diversos países que viajan a México con el propósito de conocer la oferta de productos de la planta industrial mexicana y negociar compras directamente con el exportador.

25 Ibid. p. 45.

Para estos grupos se coordinan programas de entrevistas, acordes a los intereses de cada uno de los importadores con la contraparte mexicana.

* **Viajes Sectoriales de Promoción Comercial**

De acuerdo a los sectores que tienen mayores perspectivas de comercialización en diversos países, se coordinan viajes de grupos de empresas de un mismo sector, que en su conjunto pueden ofrecer una amplia gama de productos o servicios complementarios entre sí, preparando, a través de Consejerías Comerciales los programas de entrevistas con importadores potenciales.

> "Estos viajes se coordinan con los organismos empresariales y se realizan tanto a solicitud de los interesados como aprovechando situaciones coyunturales del mercado, detectadas por las Consejerías Comerciales."[26]

* **Viajes de Formación Técnica**

BANCOMEXT, con el apoyo del Instituto de Formación Técnica, organiza viajes para que las empresas pequeñas y medianas asistan como parte de un programa de capacitación al exportador potencial. El objeto final de estos viajes es lograr una participación exitosa como expositores en las propias ferias internacionales.

26 Ibid. p. 46.

☐ Apoyo Financiero Promocional (Acciones de Promoción)

Apoyar las acciones promocionales que permitan iniciar, incrementar y consolidar la presencia de bienes y servicios mexicanos en el mercado internacional es el fundamento y objetivo primordial de este programa desarrollado por BANCOMEXT.

- **Destino:** los recursos se canalizarán a financiar tres acciones básicas:

  - Acciones estratégicas: que incluyen estudios de mercado, estudios para mejorar la calidad de productos y servicios, estudios de factibilidad técnica y/o financiera, estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías, capacitación, asesoría e implantación de tiendas comercializadoras de productos en el extranjero;

  - Acciones de promoción: como los viajes de promoción, envío de muestras al extranjero, ferias internacionales y misiones comerciales (antes brevemente explicadas), publicidad y las licitaciones internacionales[27], y

27 Se refieren a las importaciones -que efectúan diversos países- de bienes, servicios y tecnología, en las que se presentan alternativas de participación conjunta con las licitaciones internacionales. Las licitaciones dan un procedimiento de adquisiciones cuya base es un concurso internacional, para que el país licitante obtenga la oferta más conveniente a sus intereses.

» Acciones de defensa del comercio exterior mexicano.

¤ **Sujetos de Apoyo Promocional**

» Personas físicas o morales que cuenten con procesos de transformación de bienes;

» Empresas de capital extranjero;

» Empresas de comercio exterior;

» Comercializadores;

» Maquiladoras y parques industriales;

» Organizaciones industriales;

» Instituciones de educación superior;

» Gobiernos Estatales;

Las características que le hacen de gran interés para los exportadores reales y potenciales son:

i) Compra venta de [illegible] nacionales;

ii) Participación de exportadores de distintos sectores, debido a que una [illegible] puede ofrecer una gran variedad de bienes y servicios, y

iii) [illegible]

[illegible] medios [illegible] y otras [illegible]

» Organizaciones comerciales, y

» Empresas de servicios.

¤ **Requisitos de elegibilidad**

» Productos: tener un grado de integración nacional (GIN) superior al 30%, y

» Servicios: generar un ingreso de divisas igual o superior al 30% del valor total del pronóstico de ventas.

¤ **Monto financiable.** hasta el 85% del costo total del programa promocional de la solicitante.

¤ **Moneda.** Los financiamientos podrán otorgarse tanto en moneda nacional como en dólares us.

¤ **Plazos.** Los plazos de pago podrán ser de 6, 12 ó 24 meses.

¤ **Amortizaciones.** Estas serán semestrales.

¤ **Disposición del financiamiento:**

» Reembolso, entrega de recursos contra gastos efectuados.

» Anticipo, gastos por efectuar.

☐ Programas de Apoyos Financieros

Para participar activamente en los mercados internacionales, es indispensable que las empresas exportadoras cuenten con apoyos financieros suficientes y adecuados, en condiciones competitivas para cumplir con ello, BANCOMEXT otorga financiamiento para cubrir todo el proceso productivo de un artículo de exportación, esto comprende desde la exportación de materias primas que se incorporan al producto exportable hasta la venta del producto. Bajo este esquema, se canalizan los recursos financieros de BANCOMEXT a través de los programas de preexportación y exportación.

"Los recursos se canalizarán a través de las sociedades nacionales de crédito, pudiéndose establecer las operaciones en forma ahijada o compartida, con base en la [illegible] que ha seguido BANCOMEXT."[28]

* Exportación de Manufacturas y Servicios

Por conducto de las Sociedades Nacionales de Crédito, se otorgarán créditos para capital de trabajo e inversión fija, con el propósito de que las etapas de producción, acopio, existencias, prestación de servicios y ventas de productos manufacturados, servicios de exportación, así como la adquisición de

28 Ibid. p. 51.

equipo, realización de proyectos de inversión generadores de divisas, sean beneficiosamente efectuados.

- **Empresas elegibles:** productores, organizaciones de productores y empresas productoras y/o comercializadoras de manufactura y servicios de exportación.

- **Clasificación de empresas:**

Empresa	Venta anual de exportación (dólares us.)
A desarrollar	hasta 2 mdd.
Intermedia	entre 2 y 20 mdd.
Consolidada	más de 20 mdd.

- **Moneda.** dólares estadounidenses.

- **Monto financiable:**

  - Producción por acopio:

    -Empresas a desarrollar: hasta el 100% del precio de venta LAB[29] planta.

29 Las siguientes siglas, a excepción de la primera son de procedencia norteamericana:

-Empresas intermedias y consolidadas: hasta el 85% del precio de venta LAB planta, de acuerdo al grado de integración nacional de los bienes.

» Existencia: hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda expedido por el almacén general de depósito autorizado.

» Prestación de servicios:

-Empresas a desarrollar: hasta el 100% del valor de la factura de acuerdo al Ingreso Neto de Divisas (IND) que genere en cada operación.

-Empresas intermedias y consolidadas: hasta el 85% del valor de factura, de acuerdo al ingreso neto de divisas que generen los servicios.

- LAB: se refiere al valor como mercancía (p.vale planta), el cual no incluye los gastos
aduaneros, las siglas significan "Libre Abordo"
- FOB: (Foreign Bonds), que al igual que la anterior significa "Libre Abordo", pero en
en lenguaje norteamericano.
- OECD: (Organization Economic Credit Development), Es un órgano
de la OEA que tiene como objetivo el apoyo de las actividades de organismos de
fomento como BANCOMEXT. A este tipo de bancos se les otorgan créditos a través
de bancos mundiales.

» Ventas: hasta el 100% del valor de factura, de acuerdo al grado de integración nacional de los bienes o del ingreso neto de divisas que generen los servicios.

» Unidades de equipo: hasta el 70% del valor de los bienes y/o servicios.

» Proyectos de inversión: hasta el 50% del valor de lista de bienes y servicios del proyecto.

¤ **Plazo:**

» Producción: hasta 60 días.

» Acopio: hasta 45 días.

» Existencias: hasta 180 días.

» Prestación de servicios: el determinado en función del proceso de prestación de los servicios.

» Ventas: hasta 180 días.

» Unidades de equipo: hasta 5 años.

» Proyectos de inversión: hasta 7 años, pudiéndose incluir 2 años de gracia.

¤ **Tasa de interés máxima al beneficiario:**

» Corto plazo. hasta un año. Prime Rate[30] más 5 puntos porcentuales.

» Largo plazo. más de un año:

- Ventas: OECD.

- Inversión fija: Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales.

¤ **Garantía:** por parte de Bancomext. Las SNC contarán con una garantía de preembarque automática riesgo 4, contra la falta de pago a que estén expuestas con motivo de los créditos a la producción y acopio que concedan a empresas a desarrollar. La base garantizable será el 100% del financiamiento que se otorgue, con una cobertura automática del 90%. Así mismo, a solicitud del exportador o de las SNC intermediarias, se podrá otorgar garantía post-embarque contra los riesgos políticos, catastróficos y de falta de pago, mediante el establecimiento de una política global o específica.

30 Prime Rate (Tasa Prime): es aquella que determina la tasa de interés utilizada para el otorgamiento de los créditos en Estados Unidos.

- **Comisiones**. De apertura y compromiso para créditos de inversión fija: las que determine BANCOMEXT.

- **Inversiones de importación**. Las empresas se comprometen a que las partidas de importación se adquieran a través de las líneas de crédito que tiene Bancomext con bancos extranjeros.

* **Importaciones**

Se otorgan créditos de corto y largo plazo para apoyar importaciones de productos básicos y de bienes de capital respectivamente.

- **Empresas elegibles**. Empresas establecidas en territorio nacional.

- **Monto mínimo por operación susceptible de apoyo**:

  - Corto plazo: 100,000 us. con embarque mínimo de 50,000 us.

  - Largo plazo: 200,000 us con embarques mínimos de 100,000 us.

- **Moneda**: de origen del país, dólares estadounidenses o Moneda Nacional, a elección del importador.

- **Tasa de interés máxima al beneficiario:** la vigente en BANCOMEXT al momento de cada negociación

- **Monto financiable:**

  - Corto Plazo: hasta el 100% del valor FOB de los productos básicos procedentes de E.U. a través de la línea garantizada de la Commodity Credit Corporation (CCC).

  - Largo Plazo: hasta el 85% del valor de los bienes de capital procedentes de los países con los que se tengan líneas de crédito garantizadas por las agencias de seguros de crédito para la exportación (EXIMBANKS).

- **Plazos:**

  - Corto Plazo: hasta 360 días.

  - Largo Plazo: hasta 5 años.

- **Primas de Seguros y Comisiones:** las que fije BANCOMEXT y las fuentes de recursos.

- **Garantía: por parte de BANCOMEXT:** ninguna.

* **Equipamiento del Sector Industrial Generador de Divisas**

Es aquel apoyo dirigido a financiar la instalación, ampliación o mordernización de empresas orientadas a incrementar la oferta exportable bajo las modalidades de adquisición de unidades de equipo, y proyectos de inversión.

¤ **Empresas elegibles:**

» Que sean empresas generadoras de divisas establecidas en el país.

» Que cumplan con los ordenamientos para preservar el medio ambiente establecido por la SEDUE.

» Que la operación del proyecto de inversión que presenten sea viable y rentable desde los puntos de vista técnico, financiero, administrativo y de mercado.

¤ **Monto financiable:**

» Para unidades de equipo, el 80% de la inversión, hasta un millón de dólares us.

» Para proyectos de inversión:

-El equivalente a la generación de divisas atribuible directamente al proyecto durante sus primeros 5 años de operación, sin exceder del 50% sobre el monto de la lista de bienes y servicios del proyecto, sin incluir revaluaciones.

-El límite máximo por proyecto será hasta 20 millones de dólares us.[31]

¤ **Plazo:**

» Para las unidades de equipo, se otorgará en función de los flujos de efectivo determinados en la evaluación del intermediario financiero, pudiendo ser hasta 5 años, sin considerar período de gracia.

» Para proyectos de inversión, BANCOMEXT otorgará el plazo de amortización y el período de gracia de los financiamientos en función de los flujos de efectivo, sin que sea mayor de 4 años, incluyendo hasta 2 años de gracia.

¤ **Moneda:** dólares us.

31 No son susceptibles de financiarse conceptos tales como: terrenos, impuestos, costo financiero, ni capital de trabajo.

- **Tasa de interés máxima al beneficiario**: Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales, revisable y pagadera semestralmente.

- **Comisiones**: de apertura y compromiso, las que fije BANCOMEXT.

- **Garantía de los créditos**: se establecerán, sobre los bienes objeto de financiamiento y conforme a la relación créditos-garantías que marque la ley.

- **Inversiones de importación**: la empresa se compromete a que las partidas de importación se adquieran a través de las líneas de crédito que tiene BANCOMEXT con bancos extranjeros.

* **Fortalecimiento de la Estructura Financiera de Empresas Exportadoras**

El fortalecimiento de la estructura financiera de este tipo de empresas, se efectúa, mediante la sustitución de pasivos bancarios en Moneda Nacional a dólares us.

- **Empresas elegibles**:

  - Que tienen operación, que tengan experiencia exportadora y que actualmente estén exportando.

» Que enfrenten problemas de estructura financiera derivados de inversiones productivas por créditos bancarios a mediano o largo plazo en pesos mexicanos.

» Que la relación pasivo a capital no exceda 60/40.

» Que tengan capital mayoritario mexicano.

» Que cumplan con los ordenamientos de SEDUE.

¤ **Moneda:** dólares us.

¤ **Plazo:** se otorgará con base al flujo de efectivo y a la generación neta de divisas sin exceder 5 años.

¤ **Monto financiable:** se fijará en función al flujo de efectivo y a la generación neta de divisas, sin exceder de 5 millones de dólares estadounidenses.

¤ **Tasa de interés máxima al beneficiario:** Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales, revisable y pagadera trimestralmente.

¤ **Comisiones :**

» De apertura: 3% sobre el monto del crédito, pagadero íntegramente a BANCOMEXT en dos semestralidades iguales y consecutivas.

» De compromiso: 3% anual sobre el monto autorizado y no ejercido dentro de los 60 días naturales siguientes a la fecha de su autorización.

¤ **Garantía**: por parte de BANCOMEXT: ninguna.

* **Turismo Altamente Generador de Divisas**

Programa cuyo objetivo es financiar inversiones orientadas a ofrecer un servicio turístico altamente generador de divisas, así como los gastos derivados de la promoción y participación en ferias y eventos internacionales especializados.

¤ **Empresas elegibles**:

» Que se encuentren establecidas en México y que comprueben una administración y operación profesional del proyecto.

» Que se trate de proyectos a ubicarse en zonas con probada concurrencia extranjera.

» Presentar un proyecto de inversión viable y rentable desde el punto de vista técnico, financiero, administrativo, económico y de mercado.

¤ **Operaciones a financiar:**

» Construcción, equipamiento y/o ampliación de la oferta hotelera y otros conceptos.

» Campos de golf.

» Centros de salud.

» Equipos de transporte para turistas.

» Garantizar los servicios de vuelos de fletamento.

» Otros servicios turísticos complementarios.

» Acciones promocionales como capacitación, viajes de promoción, ferias y eventos internacionales, publicidad e instalación de oficinas de ventas en el extranjero.

¤ **Moneda:** dólares estadounidenses.

- **Plazo**: se otorgará en función de los flujos de efectivo del proyecto, sin exceder de 7 años incluyendo dos años como periodo de gracia. Tratándose de acciones promocionales, el plazo no excederá de 2 años. Las empresas se sujetarán a una cláusula de pre-pago, en caso de que los flujos resulten superiores a los previstos.

- **Monto financiable**: hasta por un monto equivalente a la generación neta de divisas, atribuible directamente al proyecto durante sus primeros 5 años de operación. El monto máximo financiable por proyecto no excederá 20 millones de dólares us. El nivel de apalancamiento no será mayor del 50% del monto total de la lista de bienes y servicios del proyecto, sin incluir revaluaciones.[32]

- **Comisiones**: de apertura y compromiso: las que fije BANCOMEXT.

- **Tasa de interés máxima al beneficiario**: Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales, revisable y pagadera semestralmente.

32 No son financiables conceptos tales como: terrenos, impuestos, costo financiero, ni capital de trabajo.

- **Garantía de los créditos**: se establecen sobre los bienes objeto del financiamiento y conforme a la relación crédito-garantía que marca la ley.

- **Intermediarios de importación**: las empresas se comprometen a que las partidas de importación se adquieran a través de las líneas de crédito que tiene BANCOMEXT con bancos extranjeros.

* **Industria Maquiladora de Exportación**

Con el objeto de apoyar a la industria maquiladora mediante créditos para capital de trabajo, inversión fija y acciones promocionales, con el fin de que las empresas maquiladoras lleven a cabo la producción, adquisición de insumos nacionales y ventas a largo plazo de manufacturas de exportación, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de actividades promocionales.

- **Empresas elegibles**: empresas maquiladoras que estén inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- **Plazo**:

  - Producción y adquisición de insumos nacionales: hasta 60 días.

» Ventas: hasta 190 días.

» Inversión Fija (unidades de equipo): hasta 5 años.

» Acciones Promocionales: estrategias, hasta 2 años.

» Promocionales: hasta 180 días.

¤ **Moneda**: dólares estadounidenses.

¤ **Garantía**: por parte de BANCOMEXT: ninguna.

¤ **Tasa de interés máxima al beneficiario**:

» Corto plazo (hasta un año): Prime Rate más 0.5 puntos porcentuales.

» Largo Plazo: Prime Rate más de 3.5 puntos porcentuales.

¤ **Monto financiable**:

» Producción: hasta el 85% de la parte mexicana del precio de venta LAB planta.

» Adquisición de insumos nacionales: hasta el 100% del valor de los insumos.

» Ventas: hasta el 100% de la parte mexicana del valor factura.

» Unidades de equipo: hasta el 70% del valor de los equipos.

» Acciones promocionales: hasta el 85% de los gastos promocionales.

¤ **Comisiones**: de apertura y compromiso para créditos de inversión fija: las que fije BANCOMEXT.

¤ **Inversiones de importación**: las empresas se comprometen a que las partidas de importación se adquieran a través de las líneas de crédito que tiene BANCOMEXT con bancos extranjeros.

* **Proveedores de la Industria Maquiladora de Exportación**

Se otorgarán créditos destinados a respaldar el capital de trabajo, la inversión fija, acciones promocionales de desarrollo tecnológico, con el fin de que los proveedores de la industria maquiladora lleven a cabo la producción, acopio, mantenimiento de existencias, prestación de servicios, construcción de naves industriales y ventas a plazo, así como la adquisición de unidades de equipo, la realización de proyectos de inversión, acciones promocionales y de actividades y proyectos específicos de desarrollo tecnológico que en su caso requieran.

- **Empresas elegibles:** productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras y desarrolladores de parques y naves industriales que participen como proveedores de la industria maquiladora de exportación.

- **Plazo:**

  - Producción: hasta 60 días.
  - Acopio: hasta 45 días.
  - Existencias: hasta 180 días.
  - Prestación de servicios: se determina en función del proceso de prestación del servicio.
  - Naves industriales: hasta 1 año.
  - Ventas: hasta 180 días.
  - Inversión fija (unidades de equipo): hasta 5 años.
  - Proyectos de inversión: hasta 7 años, pudiéndose incluir 2 años de gracia.
  - Acciones promocionales estratégicas: hasta 2 años.

» Preproducciones: hasta 180 días.

» Desarrollo tecnológico: actividades tecnológicas: hasta 2 años.

» Proyectos tecnológicos: hasta 5 años.

¤ Garantía: por parte de BANCOMEXT y las SNC contarán con una garantía de preembarque que estará de riesgo 4, contra la falta de pago a que están expuestas con motivos de los créditos a la producción y acopio que concedan a empresas a desarrollar. La base garantizable será el 100% del financiamiento que se otorgue con una cobertura automática de hasta el 80%.

¤ Moneda: dólares estadounidenses.

¤ Comisiones: de apertura y compromiso para créditos de inversión fija: las que fije BANCOMEXT.

¤ Tasas de interés máxima al beneficiario:

» Corto Plazo (hasta un año): Prime Rate más 0.5 puntos porcentuales.

» Largo Plazo (más de un año): Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales.

- **Tasa de interés:** que se apliquen en créditos para acciones promocionales se determinarán sobre la base anterior, de acuerdo a los siguientes parámetros:

Empresa	%Sobre las tasas aplicables Corto-Largo Plazo
A desarrollar	50
Intermedia	75
Consolidadas	100

- **Clasificación de Empresas:**

Empresas	Venta anual de exportación (dls. us)
Adesarrollar	hasta 2 mdd.
Intermedias	entre 2 y 20 mdd.
Consolidadas	más de 20 mdd.

- **Adquisiciones de importación:** las empresas se comprometen a que las partidas de importación se adquirirán a través de las líneas de crédito que tiene BANCOMEXT con bancos extranjeros.

- Monto financiable:

  - Producción y acopio:

    -A desarrollar: hasta el 100% del precio de venta LAB planta, para bienes con un GIN superior al 30%.

    -Intermedias: hasta el 85% del precio de venta LAB planta.

    -Consolidadas: para bienes con un GIN superior al 50%.

  - Existencias: hasta el 70% del certificado de depósito y bono de prenda expedido por almacén general del depósito autorizado.

  - Naves industriales: hasta el 80% del valor de la construcción.

  - Ventas: hasta el 100% del valor de factura comercial de venta para bienes o servicios con GIN superior al 50%.

  - Unidad de equipo: hasta el 70% del valor de los bienes y/o servicios.

  - Proyectos de inversión: hasta el 50% de valor de la lista de bienes y servicios del proyecto.

» Acciones promocionales: estratégias y promocionales: hasta el 85% de los gastos.

» Desarrollo tecnológico:

-Actividades tecnológicas: hasta el 85% de las inversiones.

-Proyectos tecnológicos: hasta el 50% de valor del proyecto.

* **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

Dentro de este programa, y por conducto de las SNC se otorgarán financiamientos para acciones promocionales, capital de trabajo y para inversión fija con el propósito de que las empresas altamente exportadoras estén en posibilidad de incrementar y/o diversificar sus exportaciones, así como financiar sus importaciones.

¤ **Empresas elegibles**: empresas que cuenten con la constancia ALTEX expedida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dicha constancia se otorga a las empresas:

» Exportadoras directas que demuestren saldo favorecido en su balanza comercial y exportación directas con un valor mínimo anual de 3 mdd. o de 1 mdd.

como mínimo y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales.

» Exportadores indirectos que demuestren ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación presupuestadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

» Consideradas como empresas de comercio exterior (ECEX) que cuenten con el registro expedido por SECOFI y que les acredite como tales.

» Que hayan operaciones productivas y/o de exportación y que se comprometan a alcanzar las metas establecidas en los inciso a y b, en un plazo no mayor de un año.

¤ **Acciones Promocionales**: se continuarán otorgando financiamientos promocionales. Acciones extranjeras: ampliación de mercados de [illegible], de desarrollo de [illegible], asesoría e instalación de comercializadoras en el extranjero. Acciones promocionales: participación en ferias [illegible] de promoción, publicidad, participación en licitaciones [illegible] de muestras. Acciones de deterioro: gastos legales.

- **Moneda**: dólares estadounidenses.

- **Apoyos al capital de trabajo**: se continuarán otorgando créditos para producción, acopio, exis- tencias, prestación de servicios y ventas a plazo.

- **Plazos**:

  - Producción: hasta 75 días.

  - Acopio: hasta 45 días, existencias: hasta 180 días.

  - Ventas: hasta 180 días.

  - Unidades de equipo: hasta 5 años.

  - Proyectos de inversión: hasta 7 años, incluyendo 2 años de gracia.

- **Comercialización**: se otorgarán apoyos financieros y promocionales para impulsar canales de comercialización a fin de que las empresas altamente exportadoras tengan acceso directo al consumidor final, entre los que resaltan:

  - Establecimiento de bodegas en el extranjero.

  - Participación accionaria en empresas extranjeras.

» Financiamiento para el mantenimiento de sucursales en el extranjero.

» Apoyo para la instalación de oficinas comercializadoras en el extranjero.

¤ **Inversión fija**: el monto máximo de financiamiento por empresa para la adquisición de unidades de equipo será de 1 mdd. hasta 2 mdd. cuando los equipos objeto del apoyo sean de origen nacional.

» Proyecto de inversión: hasta el 60% del valor total de la inversión fija.

» Unidades de equipo: hasta el 85% del valor de los bienes y/o servicios.

¤ **World Trade Center**: se otorgan créditos para que las empresas ALTEX puedan llevar a cabo la adquisición de espacios de exhibición temporal y oficinas en el World Trade Center de la Ciudad de México.

¤ **Inventarios de importación**: las empresas se deben comprometer a que las partidas de importación se financien a través de las líneas de crédito que tiene BANCOMEXT con bancos extranjeros.

5.3 Banco Nacional del Pequeño Comercio SNC (BANPECO)

Una de las instituciones más importantes dentro de la Banca de Desarrollo, que representa una alternativa de financiamiento para la MPM-I es BANPECO por lo que se realizará una breve descripción de su fundación, desarrollo y objetivos, así como los programas de apoyo crediticio que opera.

> "El Banco Nacional del Pequeño Comercio, inició operaciones el 1 de Julio de 1943. Por iniciativa del del Jefe del Departamento del D.F. Javier Bojo Gómez, se promovió ante SHCP la creación de Banpeco como Institución de Banca Múltiple."[33]

BANPECO surgió como respuesta de las autoridades a la especulación que se presentaba en los precios de los artículos de primera necesidad que perjudicaban a los sectores más pobres de la capital del país. Además de esa situación, los productos básicos al menudeo presentaban un encarecimiento mayor por el efecto de elevados intereses a los créditos particulares, los cuales no eran concedidos por una institución financiera, sino por prestamistas usureros.

> "El objetivo principal de la Institución según decreto presidencial firmado el 31 de Diciembre de 1941 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de Enero de 1942, era canalizar préstamos a locatarios de los mercados del D. F. para los comerciantes en pequeño, cuyo destino era principalmente la compra de artículos de consumo generalizado directamente de los productores."[34]

33 Véase, Banco del Pequeño Comercio. Banpeco Comercio y Abasto. 3, 12. 1988. p. 4.

Para llevar a cabo sus objetivos en apoyo a la actividad crediticia, se otorgó a la institución la facultad de recibir depósitos en cuenta corriente, a plazo fijo y de ahorro.

5.3.1. Evolución Histórica

En el periodo 1942-1944 se establecieron 28 dependencias en el 50% de los mercados que existían en el D. F.

En 1947-1948 y bajo el régimen del Presidente Miguel Aleman, se crearon nuevas sucursales y oficinas a la institución. En la nueva ley orgánica del Banco se dispuso la Organización de Asociaciones de Crédito de Comerciantes en Pequeño.

Entre las funciones primordiales destacaban las de promover y financiar asociaciones para comprar en común y asociaciones de crédito de comerciantes en pequeño mientras que tendían existencia jurídica y podían organizarse de inmediato para recibir créditos del Banco, estas cambiaron en su marco legal transformaron su estructura aparte de un incremento en su capital social, el Banco podría realizar operaciones fiduciarias y establecer sucursales y agencias en el interior de la República.

34 Ibidem.

En 1953 se implantó la modalidad de agencias móviles, mismas que se desesplazaron por todo el Distrito Federal recorriendo los mercados para brindar atención directa a los locatarios.

En ese mismo año y en 1954 se realizaron aportaciones por parte del gobierno federal al capital social del Banco para resolver diversos problemas a los cuales se enfrentaba éste y que habían sido acarreados de años anteriores.

A mediados de 1955, la zona comercial de la mercad era el principal centro de abasto, por ello se estableció una sucursal fija del Banco en esa zona la cual obtuvo muy buenos resultados.

La primera sucursal de BANPECO en la provincia se estableció en Tampico (Tamaulipas) en 1956, para auxiliar con recursos financieros a los miles de comerciantes damnificados a causa de los ciclones que azotaron al país en ese entonces.

Una situación similar originó la apertura de otra sucursal en Manzanillo, Colima.

En 1960 se instituyeron nuevos fideicomisos y se ampliaron los recursos manejados.

En 1962 nacen las sucursales de Puebla y Querétaro; en 1963 otras sucursales en Morelia y la Piedad, Michoacan, y para 1964 se instalaron tres sucursales más en Oaxaca, San Luis Potosí y Cuernavaca.

En 1969 celebrando el 10º aniversario de BANPECO se inaugura la sucursal en Villahermosa.

En 1971 el Gobierno Federal concede 2 nuevos fideicomisos para apoyar con créditos a locatarios establecidos en los mercados del D. F. De esta manera el 13 de Junio de 1971 BANPECO abría las sucursales Toluca, Naucalpan, Tlalnepantla, Nezahualcoyotl, Cuautla y Jojutla en Morelos, Tepic, Nayarit y Juchitan, Oax.

En 1972 se crearon 8 nuevos fideicomisos para poner en operación las sucursales de Tuxtla Gutiérrez, Mérida, Torreón, La Paz, Ensenada, Jalapa, Chilpancingo y Acapulco.

En 1973 por una aportación del Gobierno Federal se incrementó el capital social, en este año fueron inauguradas ocho sucursales más: Culiacán, Guasave, Los Mochis, Cd. Acuña, Monclova, Piedras Negras y Veracruz.

En 1975 se instalaron y entraron en operación otras seis sucursales: Iguala, Campeche, Cuajimalpa, Tlaxcala, Cárdenas y Monterrey.

En 1976 surgieron las sucursales de Chetumal, Hermosillo y Tenosique.

En 1978 el Banco abre sus puertas a Cemelcalco.

La red de oficinas se extendió al pasar de 71 a 85 de las cuales 58 operaban como sucursales y 27 como agencias.

En 1978 el Banco se ve obligado a recurrir al financiamiento interbancario para lo cual BANOBRAS le concedió un crédito.

Para 1982 vuelve a haber una reestructuracion financiera, se incrementa considerablemente el número de empleados del Banco.

5.3.2. Programas de Fomento de BANPECO

Con el fin de impulsar la canalización de recursos a pequeños y medianos comerciantes, el Banco Nacional del Pequeño Comercio, SNC, creó varios programas de fomento al sector comercio. Estos programas operan con recursos financieros propios y de otras instituiciones como FIDEC (Fondo para el Desarrollo del Comercio), y tienen como objetivo

> "contribuir a la distribución y comercialización de productos básicos; a la infraestructura y modernización del comercio."[35]

Los programas que actualmente opera BANPECO son los siguientes:

- **Programa Nacional de Cadenas Voluntarias**

  - **Objetivo**: fomentar la constitución de agrupaciones de comerciantes, que formen uniones para concentrar esfuerzos y recursos financieros, realizando compras en conjunto, e inte-

35 Véase, Colección "El Sistema Financiero Mexicano". Banco de México. p.53.

gánicos o esquemas de organización y modernización empresarial, tanto física como operativa, agilizando los canales de abasto de la población en general y mejorando su posición competitiva.

- Beneficios del Programa :
  - Disminución de los costos de adquisición;
  - Descuentos por pagos de contado;
  - Reducción de la cadena de intermediación, y
  - Mejores precios y condiciones al consumidor.
- Reglas de Operación: todos los programas de Banpeco operan bajo las reglas de operación del FIDEC las cuales serán mencionadas posteriormente.

☐ **Programa de Modernización de Infraestructura Comercial**

- Objetivo: reducir la cadena entre productor y consumidor, eficientar los canales de distribución; reducción de mermas, costos de comercialización y tiempo en las transacciones; adopción de tecnología moderna; mejorar

prácticas de comercialización; conservar la calidad de los productos y desarrollar redes de distribución.

Este programa ha apoyado principalmente a centrales de abasto, mercados y algunos centros comerciales.

☐ **Programa Frijalisco**

- **Objetivo:** apoyo financiero a productores agropecuarios y pequeños y medianos comerciantes, mediante la utilización del almacenamiento que ofrece al productor la posibilidad de conservar su mercancía en óptimas condiciones, para acudir al mercado en circunstancias competitivas, al tiempo que lo introduce en el manejo de los certificados de depósito y bonos de prenda como instrumentos de garantía en la obtención de créditos prendarios.

El programa toma su nombre de Almacenadora Somex, división frigorífica de Jalisco.

☐ **Programa Impulsora del Pequeño Comercio (IMPECSA)**

- **Objetivo:** apoyar el abasto y distribución de productos alimenticios y de consumo generalizado a través de financiamiento a sus proveedores, al amparo de los contra recibos expedidos por IMPECSA y para promover la modernización del pequeño comercio; susten-

tando el programa en el mejoramiento de la mezcla de productos, la introducción del concepto de autoservicio y la organización contable y administrativa de los negocios.

Dirigido a pequeñas y medianas industrias proveedoras de tiendas de autoservicio, en productos básicos y de consumo generalizado.

- **Programa Franjas Fronterizas**

  - **Objetivo**: fomentar la competitividad de productos nacionales; ofertar la oferta de mercancías; retener el consumo de los residentes; establecer las bases para captar compradores de los países vecinos y beneficiar a los consumidores con una comercialización más eficiente.

- **Programa de Apoyo a Concesionarios de Automóviles**

  - **Objetivo**: coadyuvar a la problemática de los concesionarios de automóviles nuevos, A.C., de la frontera norte, mejorando las condiciones de venta en relación a las que se ofrecen en los Estados Unidos de Norteamérica, a través de su acreditamiento de la planta, así como para relaciones, contemplándose también acreditar a los compradores finales, en un esquema de financiamiento a mediano plazo.

☐ **Programa de Fondo de Fomento y Garantía para el consumo de los trabajadores**

- ¤ **Objetivo:** brindar a los comerciantes del giro de muebles afiliados a dicho fondo, la oportunidad de captar con celeridad los recursos generados por sus ventas, mediante el descuento de los contra recibos expedidos.

☐ **Programa Prodomueble**

- ¤ **Objetivo:** dotar de apoyo financiero preferente a los pequeños comerciantes en muebles y artículos para el hogar en líneas económicas, a través de la disposición inmediata de un monto de crédito.

☐ **Programa de Apoyo a Damnificados (sismos, siniestros, ciclones, etc.)**

- ¤ **Objetivo:** destinado a la adquisición de muebles, aparatos y enseres domésticos que integran el menaje de casa; así como equipo de oficina, muebles, instrumentos y herramientas, reparación de locales, a fin de coadyuvar al reinicio de las actividades económicas que desempeñaban. Contemplando también la canalización de recursos para la reconstrucción o reubicación de los establecimientos comerciales afectados, rehabilitación del equipo dañado y para capital de trabajo destinado a la reposición de inventarios.

- **Programa de Apoyo a Taxistas del D. F.**

  - Objetivo: otorgar créditos a los taxistas del D. F., para la reparación de sus vehículos, y para la adquisición de unidades nuevas con el objeto de reducir de la circulación, todos los modelos anteriores a 1988 que produzcan altas emisiones de contaminantes.

- **Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)**

Se mencionó al inicio de los programas de financiamiento de BANPECO, que estos se manejan bajo las reglas de operación del FIDEC, por lo tanto a continuación se detalla el funcionamiento de el Fondo para el Desarrollo Comercial.

  - Objetivo: Promover la modernización del comercio tanto en los productos de carácter básico, como en los de consumo generalizado. Mismo objetivo que tienen la mayoría de los programas de BANPECO.

  - Instituciones intermediarias: los fondos operados por el FIDEC, se otorgan mediante sociedades nacionales de crédito que tengan contratadas líneas vigentes con este fondo, en este caso el intermediario es BANPECO.

- **Beneficiarios del Crédito:** comerciantes agrupados, individuales, mayoristas, detallistas, productores que comercializen sus productos, fabricantes y comerciantes que vendan sus productos en la franja fronteriza, productores de infraestuctura comercial, y de abasto y almacenes generales de depósito privados.

- **Los créditos** podrán ser en moneda nacional o extranjera. Tipos de Crédito y destino de los mismos: los créditos otorgados por FIDEC son de dos tipos:

  - Crédito Simple:

    -Construcción, ampliación, remodelación y adquisición de infraestructura de abasto.

    -Adquisición de equipo.

  - Cuenta Corriente:

    -Capital de trabajo.

    -Estudios de viabilidad económica y financiera.

5.3.3. Programas de Apoyo Financiero

☐ **Estudios de Viabilidad Técnica y Económica**

- **Criterios de elegibilidad**: estudios orientados a determinar la factibilidad de proyectos de inversión comercial y/o detectar nuevas posibilidades de inversión comercial.

Beneficiarios	Tasas de Interés [tasa vigente de CETES]
Productores	CETES
Mayoristas	CETES

☐ **Innovaciones Comerciales**

- **Criterios de elegibilidad**: se apoya en forma temporal la aplicación de proyectos integrales considerados tecnológicamente avanzados.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Productores	CETES
Mayoristas	CETES

☐ Centros de Acopio

¤ **Criterios de elegibilidad:** pretende generar un mayor valor agregado y empleo productivo, en áreas cercanas a las zonas productivas, mediante el mejoramiento del proceso de comercialización.

☐ **Mercados de Venta al Detalle (Criterios de elegibilidad)**

¤ **Objetivo:** apoyar en el establecimiento de puntos de venta al consumidor, que involucren un régimen de propiedad repartida y una mayor eficiencia de la comercialización de perecederos y otros productos básicos.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Detallistas	CETES
Mayoristas	CETES + 2
Almacenes Generales	CETES
Fabricantes	CETES

☐ **Tiendas de Autoservicio**

Esta modalidad se favorece por constituir una forma eficiente de comercialización de alimentos.

- **Criterio de elegibilidad:** se apoyan aquellas empresas que requieren de un impulso para el despegue.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Detallistas	CETES
Mayoristas	CETES + 2

☐ **Bodegas y Red de Frío**

- **Criterios de elegibilidad:** se apoya el establecimiento de centros de almacenaje y conservación de productos para disminuir mermas y estabilizar precios.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Productores	CETES
Detallistas	CETES
Mayoristas	CETES + 2
Almacenes Generales	CETES
Fabricantes	CETES
Comerciantes Agrupados	CETES

☐ Comercio Detallista

¤ **Criterios de elegibilidad**: este programa fomenta la modernización de esquemas detallistas no incorporados a ningún otro de los esquemas apoyados por el FIDEC

Beneficiarios	Tasas de Interés
Detallistas	CETES + 2

☐ **Transporte**

¤ **Criterios de elegibilidad**: este concepto representa uno de los elementos indispensables para impulsar la modernización del sector. FIDEC fiancia preferentemente el transporte especializado.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Productores	CETES + 2
Detallistas	▪
Mayoristas	▪
Almacenes Generales	▪
Fabricantes	▪
Comerciantes Agrupados	▪

☐ **Centrales de Abasto**

¤ **Criterios de elegibilidad**: se apoyan estos centros con el fin de contribuir a solucionar problemas urbanos y romper cuellos de botella en el proceso de comercialización.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Mayoristas	CETES + 2

☐ **Centros Comerciales**

¤ **Criterios de elegibilidad**: fomenta el establecimiento de [illegible] comerciales que conjuntan, en un mismo estado una oferta variada de bienes y servicios para el consumidor.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Detallistas	CETES + 2
Promotores	CETES + 4

☐ Tiendas Departamentales

- **Criterios de elegibilidad**: con este programa se impulsa a comerciantes locales y/o regionales para promover el establecimiento de estas modalidades en zonas de ingresos medios y bajos.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Detallistas	CETES
Mayoristas	CETES + 2
Promotores	CETES + 4

☐ Comercio Mayorista

- **Criterios de elegibilidad**: este programa fomenta la modernización de mayoristas elegibles no integrados a ningún otro de los esquemas comerciales apoyados por FIDEC.

Beneficiarios	Tasas de Interés
Productores	CETES + 4
Mayoristas	"
Almacenes Generales	"
Fabricantes	"
Comerciantes Agrupados	"

- **Plazos**: los plazos para el pago de los créditos se determinarán atendiendo a las características de cada proyecto y la capacidad de pago del mismo, y será como sigue:

  - 3 meses para los créditos con destino a capital de trabajo.

  - Hasta 3 años incluyendo un máximo de 6 meses de periodo de gracia en los créditos que se destinen a la adquisición de equipo de operación y transporte.

  - Hasta 5 años, incluyendo un máximo de 1 año de gracia en los créditos que se destinen a financiar la construcción, adquisición, ampliación, modernización y rehabilitación de obras de infraestructura comercial y de distrito, solicitados por estudiantes que no sean promotores.

  - Para los promotores de construcción de infraestructura comercial, el plazo será el equivalente al de la duración de la construcción de la obra y hasta 6 meses más para su venta.

» Hasta un año incluyendo 6 meses de gracia para los créditos destinados a la realización de estudios de viabilidad económica de proyectos de comercialización.

» Para los acreditados finales que depositen mercancías en almacenes generales de depósito, el plazo de amortización será el que se establezca en el bono de prenda y certificado de depósito, que en ningún caso será mayor de un año.

5.4. Otras Opciones de Financiamiento Específicas

Aunque NAFIN, BANCOMEXT y BANPECO son instituciones que básicamente se enfocan a otorgar respaldos financieros a las micro, pequeñas y medianas industrias existen otras alternativas, que sí bien no apoyan directamente a este tipo de empresas, pueden hacerlo en ciertas condiciones, ya que como banca de desarrollo se apegan a los lineamientos de la política económica que promueve el desarrollo industrial. A continuación se presentan otras opciones financieras acordes con este estudio.

5.4.1. Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)

"Por decreto presidencial del 5 de Julio de 1975 publicado en el Diario Oficial el día 7 del mismo mes y año, se integran el Banco Nacional de Crédito Agrícola S.A. de C. V., el Banco Nacional de

Crédito Rural, S.A. de C.V., al Banco Nacional Agropecuario, S.A., modificando su razón social a Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., reformándose [illegible] el 22 de Agosto de este mismo año.[35]

De esta forma, BANRURAL surge ante la necesidad de canalizar recursos hacia el campo con la finalidad de fomentar su desarrollo, ya que a pesar de que es un área prioritaria por muchos años estuvo marginado de los programas de apoyo, esto como consecuencia directa del modelo de industrialización que prevaleció durante 40 años.

La Institución tiene como funciones principales:

- Organizar, reglamentar y supervisar el funcionamiento de los Bancos Regionales de Crédito Rural.

- Auspiciar la constitucion, organización y capacitación de los sujetos de crédito en los términos de las disposiciones aplicables.

- Realizar operaciones pasivas, activas y de prestacion de servicios bancarios previstos en la Ley General de Instituciones de Crédito y organizaciones auxiliares; así como, operaciones fiduciarias dispuestas en la misma Ley.

35 Véase, Anuario Financiero, Banco Nacional de Crédito Rural, p. 100.

- Apoyar a los bancos regionales de crédito rural mediante el otorgamiento de líneas de crédito y operaciones de descuento y de redescuento de su cartera.

En materia de fideicomiso agropecuario la institucion busca atender a la problemática particular que existe en el campo, y en este sentido, ha desarrollado diversas acciones que no sólo se limitan al descuento y otorgamiento de créditos, sin abarcar la capacitación a campesinos, el fomento de cultivos estratégicos, la atención de zonas o regiones vinculadas a la explotación de ciertos productos básicos, el desarrollo de la ganadería de carne y leche, la inducción al uso de tecnologías, la creación de infraestructura agropecuaria, entre otras cosas, todas orientadas hacia la integración y consolidación productiva del sector rural del país.

En 1987:

> "En forma acorde con los objetivos de modernización y cambio estructural trazados para el sector agropecuario en su conjunto, los fideicomisos que administrara BANRURAL fueron objeto de un proceso de revisión administrativa y funcional profunda, para determinar si la política definida al respecto se estaba cumpliendo adecuadamente."[37]

Después de un análisis cuidadoso y exhaustivo se determinó la desaparición de los fideicomisos que ya habían alcanzado los objetivos para los que fueron creados, así como los fideico-

37 Ibid. p. 112.

miaos que duplicaban funciones o contaban con programas que podían ser ejecutados bajo esquemas administrativos de simplificación.

De igual modo el proceso de revisión, decidió fortalecer a los fideicomisos que llevaban a la práctica programas de desarrollo rural para impulsar zonas, actividades y cultivos de prioridad para el país. También se instituyó la creación de programas que continuaran a apoyar a las necesidades particulares de BANRURAL.

Los fideicomisos que la institución opera en la actualidad son:

- ☐ Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego Temporal (FICART)
- ☐ Fideicomiso para la Investigación, Cultivo y Comercialización del Hule Natural.
- ☐ Fideicomiso Fondo Ganadero
- ☐ Fideicomiso para Obras de Infraestructura Rural (FOIR)
- ☐ Fideicomiso para la Explotación de la Hierba
- ☐ Fideicomiso Programa de Descentralización de las Exportaciones Lecheras en el D. F. (PRODEL)

- ☐ Fideicomiso de Riesgo Compartido **(FIRCO)**

- ☐ Fideicomiso para apoyar financieramente al Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas, Forestales y Pecuarias **(FINFAP)**

La operación de los fondos de Fomento se sujetarán a los criterios que norman las disposiciones de BANRURAL, de acuerdo con las actividades particulares que tienen asignados cada uno de ellos.

De ésta forma, los fideicomisos de crédito están enfocados a complementar el desarrollo de programas crediticios en el medio rural, dando preferencia, en orden de importancia, al apoyo de actividades agrícolas, ganaderas, agroindustriales, forestales y acuícolas. Los fondos también se orientan a la atención de programas regionales específicos que resultan estratégicos y prioritarios para la política económica.

Los fideicomisos se orientan a dos aspectos: la infraestructura y los servicios. Tratándose de infraestructura, éstos fomentan la incorporación de las zonas marginadas al proceso productivo, a través del desarrollo de obras físicas. En cuanto a los servicios, guían su operación de acuerdo con las características propias de la actividad que realizan, destacando las acciones en materia de compra y venta de productos agropecuarios y de origen forestal.

BANRURAL, conforme a sus lineamientos, ha realizado actividades tendientes al desarrollo y consolidación de la agroindustria; en este sentido, entre 1983 y 1988 se atendieron 180 empresas procesadoras de alimentos balanceados, de insumos agrícolas y forrajeros.

Un ejemplo patente de lo anterior es el apoyo al Complejo Industrial de Tizayuca (CAIT), el cual procesó 101 millones de litros de leche para su venta en 1988, cifra que en 1988 ascendió a 112 millones de litros.

5.4.2. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)

Dentro de la clasificación del Sistema Financiero Mexicano, el Banjército figura como Banco de Desarrollo por lo cual se considera ilustrativo hacer una breve descripción de su funcionamiento y los programas crediticios que opera.

5.4.2.1. Antecedentes

Se remonta al fondo de Ahorro del Ejército y la Armada y el Seguro de Vida Militar, que fueron administrados por la dirección de pensiones militares. Hasta el 31 de Diciembre de 1946, cuando por decreto del Congreso de la Unión, se crea el organismo financiero Banco Nacional del Ejército y la Armada, S. A. de C. V. en el que la finalidad es dar supletoriedad en prestaciones económicas y de seguridad social a los miembros del ejército y la armada.

Actualmente el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, SNC, actúa como Banca de Desarrollo, cuya función pimcipal es atender al personal de las fuerzas armadas proveyéndole de apoyo crediticio y servicios de Banca; así como al público en general.[38]

Según lo define su propia Ley Orgánica:

Artículo 2o.

La Sociedad en su carácter de Banca de Desarrollo, prestará el servicio público de Banca y Crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial del Programa Nacional del Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar las actividades y sectores que les son encomendados en la presente ley.

Articulo 3o.

El Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, como institución de Banca de Desarrollo, tendrá por objeto otorgar apoyos financieros a los miembros del ejército, fuerza aérea y armada mexicanos.[39]

38 Véase, Sistema Financiero Mexicano, ejemplar del BANJERCITO (colección).

39 Véase, Ley Orgánica del Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada. 1986.

Dentro de los objetivos que persigue Banjército, así como las operaciones más importantes que realiza están las siguientes:

- Otorgar créditos a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanos que se encuentren en servicio activo o en situación de retiro, siempre y cuando esten percibiendo haberes con cargo al erario federal.

- Facilitar a los miembros de la milicia el acceso al Servicio Público de Banca y Crédito, propiciar en ellos el hábito del ahorro y del uso de los servicios que presta el Sistema Bancario Nacional.

- Financiar la adquisición, construcción, ampliación y reparación de casas habitación para los miembros de las fuerzas armadas.

- Administrar los fondos de ahorro y de trabajo de los militares.

- Apoyar financieramente a los miembros de las fuerzas armadas, para el ejercicio de sus profesiones o actividades productivas, no incompatibles con la función militar.

- Promover asesoría técnica a través de empresas y sociedades mercantiles integradas por miembros de las fuerzas armadas con objeto de propiciar el incremento de la producción.

- Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opere.

- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

- Efectuar el servicio de pago por concepto de haber de retiro y pensión.

- Emitir bonos bancarios de desarrollo; dichos títulos procurarán fomentar el desarrollo en el mercado de capitales y la inversión institucional.

- Efectuar preferentemente con los militares y personas morales, de los cuales aquéllos forman la parte, las demás operaciones activas y pasivas, así como prestación de servicios según la ley reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.[40]

Para el cumplimiento de los objetivos anteriormente mencionadas Banjército ha implantado tres tipos de crédito y cuatro fideicomisos a los que se hace referencia a continuación.

40 Sistema Financiero Mexicano... Op. Cit.

- **Préstamos Quirografarios**: es una de las operaciones fundamentales que realiza el Banco, y al que hacen uso la mayoría de los militares, los recursos de sus fondos de ahorro y de trabajo, de los cuales el Banco es administrador y custodio.

- **Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero**: el propósito de este crédito es proporcionar apoyo al presupuesto familiar de los soldados de México. Con ese objeto se instrumentó este proceso para la adquisición de artículos domésticos y otros bienes de consumo duradero, como automóviles de tipo económico.

- **Préstamos con Garantía Hipotecaria**: siguiendo los lineamientos del Programa de Vivienda del Ejecutivo Federal y como una forma de proporcionar a los miembros de las fuerzas armadas las mejores condiciones relativas a salud y habitación, se otorga este crédito tanto para el personal activo, como para el personal de retiro, cada uno de estos préstamos alcanza hasta 60 veces el ingreso mensual del militar.

El fideicomiso se ha constituído en un instrumento idóneo para fortalecer las operaciones económicas de mayor prioridad, los fideicomisos que maneja Banjército son:

- **Fideicomiso Inmobiliario para las Fuerzas Armadas Mexicanas**: su objetivo es el de apoyar la construcción de casas habitación, que ofrezcan vivienda digna y decorosa a los miembros de las fuerzas armadas.

- **Fideicomiso de Otorgamiento de Apoyo a Fabricantes y Distribuidores de Armas y Cartuchos**: su finalidad es proporcionar un apoyo crediticio a las empresas productoras de armas y cartuchos mediante la concesión de anticipos a cuenta de precio, sobre existencias amparadas en documentos fehacientes, que sirvan de base para determinar el costo de dichos inventarios. Así mismo, concede anticipos a cuenta de precio sobre las armas y cartuchos que produzcan previa comprobación del costo de dichos artículos.

- **Fideicomiso para Construcciones Militares**: su finalidad es la enajenación de inmuebles que por situación, estado de conservación y otras causas, ya no sean adecuados para la Secretaría de la Defensa Nacional y que por tal razón se desincorporen del servicio público, procediendo a su venta y a la aplicación de su producto, que se destinará, a la creación de un fondo para llevar a cabo el plan de construcciones militares instrumentales por el Gobierno Federal.

- **Fideicomisos de Apoyo Educativo**: en septiembre de 1987 se estableció el Fideicomiso de Apoyo Educativo con el propósito de respaldar las tareas docentes de los diversos planteles de educación militar.

  El patrimonio de este fideicomiso está formado por los depósitos que efectúan alumnos de nuevo ingreso, para garantizar su aprovechamiento y permanencia, los cuales se les reintegra al concluir sus estudios. Los rendimientos de los depósitos se destinan a la adquisición de material didáctico y becas para estudios en el país o en el extranjero.[41]

5.4.3. Financiera Nacional Azucarera (FINASA)

FINASA se constituye el 1 de Febrero de 1943 con el nombre de Financiera Industrial Azucarera, S. A., siendo entonces una institución privada, financiera y fiduciaria, según escritura pública número 5121 otorgada ante la fe del notario público No. 42.

El 22 de Agosto de 1953, según la escritura No. 7370, otorgada ante notario público número 66, se convierte en Institución Nacional de Crédito cambiando su razón social por la que actualmente tiene de Financiera Nacional Azucarera, S. A. para que posteriormente se convierta en Sociedad Nacional de Crédito. La coordinadora de FINASA, por decreto presidencial es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El objetivo de FINASA es otorgar financiamiento a la industria azucarera nacional, privada así como algunas cooperativas, en volúmenes y condiciones adecuadas para su desarrollo.

Para esta propósito, se ha autorizado a FINASA para otorgar auxilio financiero a los ingenios azucareros que operan, a las instituciones u organismos relacionados con la industria, al campo cañero, y en 1984, aparece una nueva línea de crédito destinada a apoyar la adquisición de maquinaria agrícola y el equipo de transporte propiedad de los cañicultores.

"El otorgamiento de los créditos a los ingenios del sector privado mantuvo el criterio de proporcionarles montos requeridos para el desarrollo del campo cañero y del mantenimiento

de la planta productiva, limitado a la capacidad de pago de los acreditados. En el caso de los ingenios paraestatales y las cooperativas se sigue la política de proporcionarles los recursos necesarios conforme a los programas autorizados y de acuerdo con los criterios de austeridad y prioridades específicas."[41]

Es importante resaltar el hecho de que a finales de 1987, la institución suscribió un Convenio de Concertación con la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, el Fondo de Equipamiento Industrial y la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera, por medio del cual funge como intermediaria ante el fondo, quien proporciona los recursos financieros necesarios para los estudios y realización de los programas de combate, prevención y resolución de los problemas de contaminación ambiental que enfrentan los ingenios de los sectores privado y social.

En cuanto a los fideicomisos que FINASA otorga, se encuentran los siguientes:

- **Fideicomiso del Azúcar (FIDAZUCAR).** Este fideicomiso es la entidad a la que el Gobierno Federal le asignó la función de otorgar los avales necesarios a las empresas azucareras que carecen de fuente de pago o que su garantía hipotecaria resulta insuficiente, y la de otorgar subsidio a FINASA, para cubrir su deficiente financiero.

41 Véase, Banca de Desarrollo. FINASA. (colección del Sistema Financiero Mexicano). 1982-1988.

- **Fideicomiso del Fondo para la Creación y Fomento de C[illegible] de la Industria.** Asociación [illegible]. El Fideicomiso otorga créditos relacionados con la adquisición de maquinaria y equipo así como créditos directos para su reparación y mantenimiento. Además se elaboró por primera vez un censo de maquinaria y equipo mismo que se ha actualizado cada año, en donde se señalan las existencias y talleres de dicha maquinaria. Asimismo se elaboraron normas para el ejercicio de créditos directos, para las autoadiciones y se revisaron las reglas de operación.

  Dentro de este fideicomiso se avanzó en la capacitación tanto del personal como de mecánicos y operarios; así mismo, en los estudios sobre la eficiencia de la maquinaria, lo que ha permitido orientar a los acreditados tanto en el buen manejo de sus equipos como en las marcas que mejor servicio prestan al campo cañero.

  En 1992 se elaboró un programa de mediano plazo para atender la reposición de la maquinaria y equipo ya que gran parte, por los años de uso, se encuentra obsoleta.

  Este fideicomiso se ajustó a todas las medidas de austeridad que se dictaron, manteniéndose su gasto operativo en niveles bajos en relación con el volumen de créditos otorgados e implementándose acciones de desconcentración de funciones y simplificación administrativa.

- **Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros de Escasos Recursos (FIOSCER).** El objeto del fideicomiso es el de atender las necesidades de obras sociales de los productores y cortadores de caña de escasos recursos. Durante el sexenio de 1982-1988, los recursos presupuestales se destinaron principalmente al Programa de Cortadores, ya que las obligaciones que antes correspondían a varias entidades de la industria azucarera, como es el caso de los albergues, se les asignaron exclusivamente al FIOSCER, lo mismo sucedió con las despensas de los cortadores.

En 1984 se modificó su estructura orgánica, esto para estar en posibilidades de atender mejor a los campesinos y cortadores cañeros de la nación, en los términos autorizados por las Secretarías de Energía, Minas e Industria Paraestatal y Programacion y Presupuesto. Asimismo se modificó la estructura programática y las unidades de medida, lo que permitió tener mejores instrumentos para la programación y seguimiento del gasto público.

En ese mismo año, el Consejo de Administración de Azúcar, S.A. de C.V., aprobó el Programa Nacional de Cortadores de Caña; este programa aumentó las fuentes de recursos del FIOSCER.

En 1988 las organizaciones cañeras solicitaron a la Secretaría de Energía, Minas e Industría Paraestatal su desincorporación para que pasara a ser un fideicomiso privado, manejado por los aportantes, señalando como

posibles fideicomitentes a la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera y a las distintas organizaciones representativas de cañeros.

- **Fideicomisos Privados.** Las organizaciones cañeras constituyeron con fechas 9 de febrero y 25 de mayo de 1987, dos fideicomisos privados denominados FIDECAÑEROS CNPP Y FIDECAÑEROS CNC, y como fiduciaria a FINASA.

6. La Micro, Pequeña y Mediana Industria de Tres Subsectores en el Area Metropolitana

6.1. Metodología Empleada en la Investigación de Campo

El trabajo tiene como propósito investigar la composición, el funcionamiento y las percepciones de las Micro, Pequeña y Mediana Industria de los subsectores textil, del plástico y de prodcutos alimentos dedicados a la industria de la transformación en la Zona Metropolitana de México.

La encuesta que sirve de base al trabajo contiene información sobre problemas en el momento de establecerse, financiamiento, comercialización e identificación de posturas ante la apertura comercial de México.

El número de empleados es la variable de diseño dimensionalmente de la muestra, y su propósito es, en principio, trabajar con rangos del 5 al 10 por ciento de precisión y del 90 al 95 por ciento de confibilidad. Cediendo un 25 por ciento de margen a la no respuesta y demás deficiencias ineludibles del marco muestral y, tras una selección piloto con el propósito de estimar la desviación estandar, se establecieron: para el subsector textil 119 encuestas, subsector del plástico 43 encuestas y por último, el subsector de productos alimenticios 124, como número mínimo de observaciones para alcanzar dichos parámetros de precisión, confiabilidad y difusión.

De las observaciones logradas [illegible] el 100 por ciento de los establecimientos textiles [illegible], las cargas de precisión y confiabilidad se han mantenido.

Se utilizó el Método Científico. Se siguió el modelo sistematico aleatorio simple, llevadon a cabo la encuesta entre las ciudades [illegible] Zona Metropolitana.

6.2. Análisis Subsector Textil

Un subsector considerado de gran importancia en esta investigación es el textil, debido a que dentro de nuestra economía está perdiendo terreno ante la competencia internacional. Para efectos de este estudio se tomó una muestra representativa de 119 establecimientos dedicados a dicha actividad dentro del área metropolitana y Estado de México (muestra basada en estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática), para localizar a este tipo de industrias (fundamentalmente micro, Pequeña y Mediana) se utilizaron medios como el INEGI y la Cámara Nacional de la Industria Textil, instituciones que proporcionaron datos relevantes para la realización de esta investigación, como ejemplo, de encontrar el directorio de dicha Cámara (específicamente de la sección: gran diámetro producto: telas). Posteriormente se visitaron aquellos establecimientos determinados en la muestra, utilizando muestreo aleatorio simple, en los que se llevó a cabo una encuesta. El cuestionario aplicado contiene aspectos como:

- Características generales de la empresa;
- -Comercialización;

- -Financiamiento;
- -Tecnología, y
- -Apertura comercial

Los resultados de la aplicación de estos cuestionarios se muestran a continuación:

De acuerdo a los datos arrojados por la investigación de campo se observa cierta tendencia a la formación de Sociedades Anónimas y de Sociedades Anónimas de Capital Variable (siendo las primeras un 36.1% del total de la muestra, y abarcando las segunda un 34.5%). Por otra parte estas empresas que por su carácter de número de empleados se pueden clasificar en los estratos de micro (9.2%), pequeña (35.3%) y mediana (21.8%). En lo que a antiguedad del establecimiento respecta, el 35.3% de éstos tienen una vida de más de 5 años, mientras que el 21.8% ha participado en el mercado entre los tres y cinco años; finalmente, sólo un 9.2% cuenta con una antiguedad de hasta tres años.

En cuanto a comercialización, se puede determinar que el mercado de ventas al que recurren las empresas objeto de estudio, es en su mayoría al mercado local, siendo un 24.4% su participación en éstos -lo anterior da un indicio de que la mayoría de las empresas además de ser micro y pequeñas, no cuentan con aquellos estímulos que contribuyan al incremento de sus perspectivas de producción, mercado, etc. Un 28.6% de los negocios participan en el mercado regional, el 21.0% vende a nivel nacional, y sólo un 5% dirige sus productos hacia el mercado internacional (este 5% lo constituyen las ventas efectuadas por empresas medianas, que son aquellas que

cuentan con una sólida estructura administrativa, de producción, técnica y financiera; que le permitan efectuar este tipo de transacciones por contar con una característica indispensable como lo es la competitividad). Un 21% más realiza transacciones en forma combinada; es decir, que se puede vender simultáneamente en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

Las ventas de productos utilizados como insumos a otras industrias estan representadas por un 10.1%, siendo el resto 89.9% comercializados como producto final. En el último caso se determinan 3 tipos de comercialización: al mayoreo (19.3%), al menudeo (22.7%) y un 47.9% se realizó en forma combinada.

En la mayoría de las empresas cuestionadas es notable la escasa participación en los mercados internacionales, siendo sólo un 18.5% de éstas las que exportan. Como se ha insistido, lo anterior es producto de la insolvente estructura de las MPM-I, como resultado de una escasa cultura de los empresarios, para recurrir a aquellos medios que los respalden para que de así se fortalezca e incentive a la planta productiva. Esta situación es palpable, debido a que sólo un 43.7% de los establecimientos cuestionados conoce y utiliza los financiamientos otorgados por la Banca Múltiple (71.1%) y por la Banca de Desarrollo (0.0%); utilizando adicionalmente otro tipo de financiamiento como el de arrendadoras financieras y socios de la empresa (17.3%), apoyos familiares (2.0%), y aquellos derivados de la combinación de los anteriores (9.6%).

Para aquellos financiamientos que otorgan las instituciones reglamentarias se observa cierta facilidad de acceso para ser adquiridos por los solicitantes de algún crédito, siendo un

73.1% de los encuestados quienes lo afirman; sin embargo un 26.9% de los usuarios del crédito opinan lo contrario. No obstante, el 100%de los usuarios afirman que la utilización de algún financiamiento, benefició, de alguna forma a la empresa, indepndientemente del destino que se le haya asignado. Con respecto al destino de los recursos, se observó, que un 57.7% de éstos se dirigieron a la adquisición y uso de bienes de capital, como la maquinaria y equipo (44.2%), y otros (13.5%); por otro lado, un 25.0% de los créditos se utilizaron como apoyo al capital de trabajo, como los materiales en general (19.2%) y las cuentas por pagar (5.8%). El resto 17.3% de los créditos se destinaron a la adquisición tanto de bienes de capital, como al respaldo de algunas cuentas del capital de trabajo simultáneamente.

La mayoría de las empresas de esta rama productiva hace uso de la tecnología en forma moderada (49.6%), asimismo, un 27.7% la utiliza en forma intensiva. Esta tecnología es en gran parte de procedencia nacional (50.4%), en cuanto a la maquinaria importada, sólo existe un 22.7% de la total, en esta industria, siendo el resto 26.1% una combinación de las dos últimas. De lo anterior se puede hacer mención, de que, una gran parte de esta tecnología de producción siempre ha tendido a observar un alto grado de atraso con respecto a la existente en el entorno interno nacional; siendo por lo tanto un 22%.7 del total de la maquinaria de tipo manual, mecánica y de proceso. Por otro lado, sólo un 9.2% de estas MPM-I tienen acceso a la maquinaria de tipo automatizada, siendo la mediana empresa, la única, dentro de este ramo, quien posee la maquinaria más sofisticada; un restante 7.6% de los empresarios utiliza la combinación de los diferentes tipos de tecnología. Esto es sólo una muestra, del por qué de la pérdida en la penetración en los mercados internacionales, pues, la tecnología es atrasada, y en muchos casos obsoleta, lo que permite una disminu-

ción en la competencia con los mercados internacionales tanto dentro, como fuera del territorio nacional., un incremento en los costos por tiempos ociosos en la producción; mala calidad en los productos; y en general, una errónea planeación de la producción y comercialización. Lo antes mencionado, ya no debe ser permitido, si se requiere que México adopte actitud de competitividad ante la apertura comercial (tanto de productos terminados, como fundamentalmente, de maquila); de modernización de instituciones de fomento al comercio.

Una gran desventaja es constituída por la carencia de conocimiento de los aspectos más importantes del Tratado de Libre Comercio (33.7%); mientras que el resto de los cuestionados, reportan como puntos importantes del Tratado de Libre Comercio los siguientes:

- Fomento a la calidad y desarrollo económicos (18.5%);
- Facilitar el acceso a la tecnología;
- Elevar los niveles de infraestructura;
- Eliminación definitiva de aranceles, para mejorar el comercio entre los mercados internacionales (5.9%);
- Verificar las políticas de intercambio comercial de importación y exportación (5.0%);
- Modernización de los agentes financieros (31.9%), y
- Modernización de los agentes tributarios (0.8%).

Por otra parte, las empresas cuestionadas se encontraban en una situación de incertidumbre ante el Tratado de Libre Comercio (21.8%) un 35.3% lo consideró como un factor benéfico para nuestro país, un 1.7% mostró una actitud de indeferencia; y un 12.6% lo valoró en contra.

Como consecuencias derivadas de la apertura comercial se encuentran las siguientes:

- Un incremento en la competencia interna por la penetración de productos del exterior (9.7%);

- Un incremento en la contratación de mano de obra especializada (0.8%);

- Un mejoramiento de los servicios financieros (que les permitan competir con los sistemas financieros de otros países;

- Una disminución de la demanda de productos nacionales (2.5%), y

- Una disminución en la economía en general (1.7%).

En los casos anteriores, los porcentajes no totalizarán un 100% debido a que se destacan solo los puntos más relevantes, otra razón es la omisión por contestar a las preguntas, siendo a veces hasta de un 57.2% en cada aspecto.

6.3. Subsector Productor Plástico

Para efectos de este estudio se tomó una muestra representativa de 43 establecimientos dedicados a dicha actividad dentro del área metropolitana y Estado de México (muestra basada en estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática), para localizar a este tipo de industrias (fundamentalmente Micro, Pequeña y Mediana).

Se visitaron aquellos establecimientos determinados en la muestra, utilizando muestreo aleatorio simple. El cuestionario aplicado contiene aspectos como:

- Características generales de la empresa;
- Comercialización;
- Financiamiento;
- Tecnología, y
- Apertura comercial.

Los resultados de la aplicación de estos cuestionarios se muestran a continuación:

- El 90.7% de las empresas encuestadas en el subsector plástico tienen una antiguedad mayor a 5 años, sólo un 9.3% tiene una antiguedad entre 3 y 5 años.

- El 58.14% de las empresas encuestadas son pequeñas, el 34.88% son microempresas y un 6.98% son empresas medianas. Según criterios de estratificación de empresas de SECOFI.

- Según los resultados arrojados de la encuesta aplicada el 20.93% de las empresas vende en un mercado local, un 6.98% en un mercado regional, un 44.19% en un mercado nacional y un 25.58% en un mercado combinado mientras que sólo un mínimo porcentaje de 2.33% vende en un mercado internacional.

- De las empresas encuestadas un 4.65% vende sus productos como insumo para la elaboración de otros artículos más elaborados, el 69.77% vende sus productos terminados al mayoreo, el 13.95% vende productos al menudeo, y un 11.63% realiza una combinación en la venta de sus productos (comercializa tanto insumos como productos terminados).

- Del total de empresas encuestadas en la rama de plásticos sólo un 20.93% realiza exportaciones de productos, y un 79.07% no vende productos al extranjero.

- La maquinaria utilizada por las empresas encuestadas es manual en un 9.3%, mecánica en un 0.3% electromecánica en un 18.60%, automática en un 18.28%, semiautomática en un 2.33% y combinada en un 44.19%

- En lo que respecta a la utilización de financiamiento:

  * El 62% de empresas lo han utilizado alguna vez ,

* El 38% no lo han utilizado.

° La fuente de el financiamiento, en el caso de las empresas que utilizaron financiamiento fue en un 93.10% obtenido de bancos, en un 3.45% de familiares y amigos y en un 3.45% de fondos del gobierno.

° El propósito de financiamiento estuvo orientado en un 20.69% para la adquisición de materiales (capital de trabajo), en un 3.57% para cubrir cuentas por pagar, en un 20.69% para adquirir maquinaria y equipo, y en otro 20.69% para ampliar sus plantas, otro 38.46% destinó el financiamiento a una combinación de los rubros antes mencionados.

° El 24.14% de las empresas consideran fácil el acceso a los financiamientos, el 68.97% opina que el acceso a los financiamientos presenta dificultades, un 2% no contesto esta pregunta.

° Del porcentaje de empresas que han utilizado financiamiento, el 75.86% mejoró con la utilización de este, el 3.45% considera no haber obtenido mejorías con el financimiento, un 6.90% no contesto.

° Por lo que respecta a las preguntas sobre el Tratado de Libre Comercio y a la posición que adoptará la empresa, las respuestas fueron muy diversas.

6.2.1. Conclusiones:

- La gran mayoría de las empresas, son empresas micro y pequeñas (según los criterios ya mencionados anteriormente) y sin embargo también en un alto porcentaje estas rebasan los 5 años de antiguedad, lo cual indica que las probabilidades de sobreviviencia de este estrato de empresas (micro y pequeñas) es alto.

- Es posible afirmar, de acuerdo a los resultados arrojados por la encuesta aplicada, que en su gran mayoría las empresas sólo comercializan sus productos en mercados locales, regionales o nacional, y un mínimo comercializa sus prodictos en un mercado internacional, esto provoca que las exportaciones de estas empresas se vea reducido a muy bajos porcentajes, lo que puede ser consecuencia de que los productos de estas empresas, en general son preductos terminados que se venden al mayoreo, en tanto que son escasas las empresas que venden sus productos como insumos para producir otros artículos.

  Esto representa una grave desventaja, ante el proceso de apertura comercia, ya que como se recordará, en el capítulo uno se mencionaron algunas estrategias que las empresas pueden adoptar ante los cambios ocurridos en la economía nacional y por tanto mundial, si las empresas van a competir con artículos terminados deberán reunir condiciones tales como calidad, bajos costos, eficiencia, productividad y servicio, lo cual resulta sumamente difícil para las empresas mexicanas acostumbradas a no tener necesidad de competir, además dado su tamaño (empresas micro y pequeñas) es común que no cuenten con capital suficiente para hacer frente a las nuevas exigencias de la competencia

internacional.

- Como es común entre las empresas micro y pequeñas, no cuentan con grandes innovaciones en tecnología, la maquinaria que utilizan es en su mayoría manual, mecánica, etc. Y en muy pocos casos se cuenta con maquinaria automática.

Otra desventaja para estas empresas, ya que con la apertura comercial, es requisito indispensable efectuar innovaciones tecnológicas, modernizar plantas, para poder elaborar productos de mayor calidad a menores costos, así como reducción al mínimo de los desperdicios, todo lo que se puede lograr en gran parte con la utilización de maquinaria más sofisticada.

- Sin embargo se observo que contrariamente a lo que se habría pensado, un alto porcentaje de empresas ha utilizado financiamientos y de este porcentaje, la mayoría lo obtuvo de instituciones bancarias y un porcentaje muy reducido se financio por medio de amigos y familiares, o de fuentes gubernamentales, aparte de que el destino de estos financiamientos estuvo dirigido hacia materiales, maquinaria y equipo, así como ampliaciones, sólo un pequeño porcentaje lo dirigieron a cubrir cuentas por pagar. Por otra parte de las empresas que utilizaron el financiamiento fueron mayoritarias que presentaron mejoría después de haberlo empleado y regularmente un porcentaje bajo afirmaron no haber mejorado después de hacer uso del crédito.

Aunque son más los que opinan que el acceso a financiamiento es difícil, que los que consideran que es fácil.

Lo anterior representa un muy buen antecedente , ya que por lo menos las empresas cuando han necesitado recursos, han recurrido a fuentes sino idóneas por lo mnenos adecuadas, y han visto como (si analizaron correctamente los financiamientos otorgados) mejoraron con los mismos. Sin embargo es importante difundir de una mejor manera las fuentes específicas de financiamiento para estas empresas, los diferentes programas que actualmente se manejan asi como sus reglas de operación.

- Es realmente lamentable que la gran mayoría de las empresas, encuestadas, se encuentren adoptando una posición completamente indiferente ante el Tratado de Libre Comercio, y desconozcan las consecuencias que éste tendrá sobre la economía nacional, respecto a cuestiones tanto de producción como de comercialización, son muchas las empresas que consideran que la apertura comercial no afectará a sus empresas ya sea por el tamaño, giro, etc. Por tanto se concluye que las micro y pequeñas empresas de la muestra representativa que fueron elegidas para llevar a cabo la investigación de campo no estan conscientes de el reto que van a enfrentar.

El primer paso para resolver los problemas es estar conscientes de ellos y analizarlos con profundidad, para poder encontrarles solución, pero cómo va a ser esto posible si ni siquiera nos interesa informarnos sobre los acontecimientos que se suceden en el ambiente dentro del cual se encuentra la empresa y como afectaran estos a la misma.

6.4. Aplicación Cuestionario Alimentos

Para efectos de este estudio se tomó una muestra representativa de 121 establecimientos dedicados a dicha actividad dentro del área metropolitana y Estado de México (muestra basada en estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática), para localizar a este tipo de industrias (fundamentalmente Micro, Pequeña y Mediana).

Se visitaron aquellos establecimientos determinados en la muestra, utilizando muestreo aleatorio simple. El cuestionario aplicado contiene aspectos como:

- Características generales de la empresa;
- Comercialización;
- Financiamiento;
- Tecnología, y
- Apertura comercial.

Los resultados de la aplicación de estos cuestionarios se muestran a continuación:

- Con respecto al giro de los negocios a los que se les aplicó el cuestionario, se puede concluir que las actividades más preponderantes en los mismos son: la elaboración de alimentos con 27.4% y los abarrotes

con 28.2%. Los establecimientos que se dedican a empacar alimentos representan el 2.4% del total, por lo que son los que proliferan en menor medida entre las empresas del ramo.

- La forma de constitución más preponderante en las empresas que fueron encuestadas es la de régimen simplificado y/o régimen de ley con 76.6% del total. Esto se debe principalmente a que los trámites para establecer negocios por medio de esta vía, son menores y menos costosos que los que se requerirían para crear una empresa a través de una escritura pública. Por otro lado, el grado de preparación de los empresarios pertenecientes al estrato de empresas estudiado, les hace pensar que adoptar una forma jurídica de sociedad mercantil, les ocasionaría tener más obligaciones con el fisco.

- Las empresas que tienen una antiguedad mayor a cinco años son las que más sobresalen en los negocios del ramo, con el 38.8%; mientras que las empresas con menos de tres años y las que tienen entre tres y cinco años representan el 30.6%, respectivamente. Lo anterior indica que la mayor parte de las empresas de este ramo se encuentran en una etapa de madurez, por lo que es de suponerse que ya alcanzaron su consolidación.

- De acuerdo con los sondeos realizados las empreas de 1 a 15 empleados son las que predominan en un 66.9%, lo cual significa que la mayoría de las empresas visitadas corresponden a la categoría de microindustria. Los negocios de 16 a 100 empleados ocupan el segundo

lugar con 27.4% del total y son consideradas como pequeñas empresas. Asimismo, las industrias con personal de 101 a 250 personas representan el 5.7%, y de acuerdo con esto pertenecen al grupo de medianas empresas.

- Respecto al mercado donde las empresas comercializan sus productos, se puede observar que el 75.8% de las mismas, destinan su producción al mercado local. De igual manera las empresas que dirigen sus productos al mercado regional representan el 14.5%, ocupando el segundo lugar en importancia. Las industrias que realizan operaciones en el mercado nacional tienen una participación mínima en la muestra, con 5.6%. De acuerdo con la investigación de campo, sólo una empresa incursiona en el mercado internacional, misma que representa el 0.9% del total. Las industrias que combinan dos o más mercados ocupan el 3.2% de la muestra.

- El 99.1% de las empresas encuestadas no realizan exportaciones, debido a la marcada tendencia de dirigir sus productos hacia el mercado interno. Sólo una empresa de las visitadas exporta sus productos, por lo que representa el 0.9% del total.

- Las ventas de las empresas de esta rama, primordialmente se realizan al menudeo, siendo la principal forma de comercialización con 69.4% del total. El restante 30.6% corresponde a empresas que efectúan ventas al mayoreo.

- La tecnología que utilizan la mayoría de las empresas

es una combinación de nacional y extranjera, como así lo demuestra el 62.9% que corresponde a este rubro. Las industrias que utilizan tecnología nacional representan el 21% del total, mientras que las empresas que han incorporado tecnología extranjera a sus actividades ocupan el 16.1% de la muestra.

- De acuerdo con los puntos tratados anteriormente se puede deducir que la mayoría de las empresas que se visitaron son micro industrias, que han adoptado una forma de constitución legal distinta a la de una sociedad mercantil y que la antiguedad de la mayoría es mayor a 5 años, aunque en este sentido no existe una diferencia significativa con las industrias que tienen menos de tres y entre 3 y 5 años, ya que existe una proporción en la longevidad de éstas.

Debido a que se trata de empresas que en su mayoría destinan su producción al consumo del mercado local no realizan exportaciones que puedan aumentar su nivel de ventas. Por otro lado, los bienes que éstas producen no penetran en mercados internacionales, por que no reúnen las características y normas de calidad que exige la demanda internacional. Sus bajas escalas de venta y producción impiden a este tipo de empresas realizar operaciones al mayoreo, por lo que la mayor parte de las mismas vende al menudeo. Todas estas características contribuyen a que las empresas del ramo utilicen "tecnología de desecho", ya que no cuentan con los recursos necesarios para obtener tecnología de punta que les permita elevar sus niveles de eficiencia y productividad.

- Con respecto a la utilización de crédito por parte de las empresas encuestadas, se puede observar que el 59.7% de las mismas no han utilizado ningún tipo de financiamiento que mejore su funcionamiento. El 37% no respondió a la pregunta mientras que el 3.2% de las industrias del ramo, ha utilizado algún tipo de financiamiento bancario.

- Las fuentes de financiamiento a los que más recurrirían las empresas del ramo en caso de necesitar algún tipo de crédito son los familiares y los bancos con 19.3% y 18.5% respectivamente. En contrato, ninguna de las empresas encuestadas utilizaría los fondos gubernamentales para financiar sus operaciones. El 37.1% de las industrias a las que se les aplicó el cuestionario no escogieron ninguna de las opciones que se les presentaron.

- De acuerdo con la investigación de campo el tipo de crédito que más solicitan las empresas del ramo, será para mejorar su capital de trabajo y dentro de éste, la materia prima es la que ocupa un lugar preponderante en los requerimientos y necesidades de las mismas, el porcentaje que representan es el 54% del total. Los financiamientos de bienes de capital representan el 44.3% y de éstos los necesitados de maquinaria son los que más solicitan. El 1.6% de las empresas declararon no necesitar ningún tipo de crédito.

- Con respecto a lo que las empresas opinan de la facilidad del acceso a los créditos, el 89.6% piensan que no es fácil, mientras el 10.4% creen que el acceso al crédito bancario no es difícil.

- Los puntos anteriores son un reflejo de la situación que guardan las empresas de este ramo frente a los apoyos crediticios. Al considerar la mayoría de los empresarios que no es fácil el acceso al crédito bancario o se abstienen de solicitarlo, es por esto que una gran cantidad de empresas no han utilizado ningún tipo de apoyo financiero. El resultado de esta situación es que las empresas al no tener apoyo crediticio de las instituciones bancarias recurran a otras figuras tradicionales para obtener recursos, como es el agio, que por los altos intereses que cobra frena el crecimiento y desarrollo de las empresas.

- El 29% de los empresarios de este ramo de empresas consideran que su productividad frente a la apertura comercial es buena, mientras que el 25.8% de los mismos consideran que su productividad es mala. Como se puede observar existe división de criterios entre lo que piensan los empresarios con respecto a su posición frente a la apertura comercial. Lo que es un hecho es que todavía existe falta de información en el ámbito empresarial a cerca de las repercusiones del libre comercio.

- El 29% de las empresas piensan que la diversificación de productos es una medida para contrarrestar los efectos de una apertura comercial, mientras que el 16.9% creen que mejorar la calidad de sus productos es una solución eficiente para poder ser una empresa competitiva frente al Tratado de Libre Comercio. Por otro lado, el 15.3% adoptan como medida la expansión de mercado, porque consideran que es una forma de incursionar en mercados internacionales. Debido al des-

conocimiento de los efectos del Tratado de Libre Comercio, el 31.3% no [illegible] ninguna [illegible].

- De acuerdo con los sondeos realizados entre las empresas del ramo, el 34.4% de las mismas piensan que las consecuencias para el país derivadas del Tratado de Libre Comercio están de perjuicio.

  Así mismo, el 28% creen que la apertura comercial traerá [illegible] para las empresas mexicanas. Por último, el 16.6% no respondieron, debido al desconocimiento sobre la materia.

- El análisis de las partes anteriores demuestra la división de opiniones que existe entre los empresarios, ya que unos demuestran una posición [illegible] frente al proceso de apertura comercial y otros creen que no [illegible] [illegible] [illegible] Por último, una gran [illegible] de los empresarios no [illegible] ninguna [illegible] en cuanto [illegible] y [illegible] para hacer frente a los requerimientos de una [illegible] abierta, ya que desconocen los posibles efectos sobre sus operaciones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

En la actualidad el apoyo financiero es básico para impulsar aquellos negocios en pequeña escala, que buscan en un principio permanecer y posteriormente crecer. En México el sector financiero se ha preocupado por apoyar a este tipo de empresas promoviendo una serie de programas de serie de programas de fomento, así como fideicomisos orientados hacia sectores prioritarios de la economía. Estas acciones tienen por objeto fortalecer a las empresas para al mismo tiempo volverlas más competitivas ante el reto que implica na apertura comercial como la que México esta poniendo en práctica.

Las condiciones actuales en las que se encuentra el estrato de empresas analizado, son consecuencia directa del modelo de crecimiento económico que por muchos años prevaleció en el país.

En este sentido, el proceso de apertura comercial que se esta gestandando en la nación, debe representar un cambio en la mentalidad de los empresarios, así como una transformación en la estructura de sus empresas, para alcanzar un nivel óptimo que les permita competir en los mercados internacionales.

Por otro lado, la proliferación de las micro, pequeñas y medianas industrias, sobre todo de las dos primeras, se debe principalmente, a que son una respuesta efectiva a los graves problemas que enfrentan un país en vías de desarrollo, como lo es México. La pobreza, el desempleo y la baja productividad

han encontrado una [illegible] del desenvolvimiento de estas empresas, es sabido que el sector público ha instrumentado diversas medidas como la simplificación administrativa y la desregulación para un mayor y mejor desarrollo de las mismas.

Así mismo, las empresas que pertenecen a este subsector son consideradas como un semillero de ideas brillantes, ya que permiten desarrollar la iniciativa de empresarios a menor escala. Este tipo de empresarios rechazan la posibilidad de trabajar para otro y optan por autoemplearse como respuesta a una necesidad de crear algo propio, hacer las cosas a su manera y enfrascarse en una aventura estimulante, aunque a veces peligrosa, en la cual el ingreso y otros rendimientos son sustituídos por un poderoso impulso de operar en su propio mundo. De esta forma, los éxitos y logros obtenidos por el empresario de menor escala, son más motivantes que la seguridad y protección brindadas por un empleo en una compañía grande.

Los trabajadores no tienen cabida en las filas de las grandes empresas, encuentran refugio en las empresas de este tipo, los más aptos y capaces se convertirán en micro empresarios, mientras que los menos habilidosos pasarán a ser empleados de los primeros, sobre todo si existen lazos de parentesco o amistad.

Los empresarios de menor escala tienden a autoexplotarse, así como explotar a sus subordinados, puesto que su productividad es escasa y, para alcanzar un nivel determinado de funcionamiento, se requiere un mayor número de horas,

que no son remunderadas. Estas características del empresario en pequeño es una consecuencia directa del bajo nivel de preparación de los mismos.

El escaso desarrollo tecnológico interno, así como las dificultades para el acceso a la tecnología externa, han ocasionado que las empresas de este estrato posean una planta industrial obsoleta, que provoca bajos niveles de productividad y que limita las exportaciones por la mala calidad de los bienes producidos.

La falta de acceso a los financimientos, por parte de estas empresas, constituye un obstáculo de carácter estructural que impide su desarrollo y crecimiento. La escasez de procedimientos flexibles han condicionado la actitud del empresario de menor escala con respecto a este recurso, lo que ha ocasionado que estas prefieran recurrir a préstamos familiares o prestamistas informales.

La complejidad de los procedimientos financieros, entre cuyos requisitos se cuentra el de la elaboración y formulación técnica de proyectos aspirantes al crédito, presenta una limitación al acceso al financiamiento dada la escasa capacitación del empresario para llenar los formularios correspondientes. Por otro lado, la baja rentabilidad de esta actividad para la banca, junto al elevado riesgo que representan los proyectos, han desestimulado a las instituciones bancarias para atender a este sector.

Por último, a pesar de que el Gobierno Federal ha encaminado sus esfuerzos a la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector, el camino para lograrlo es largo, debido a que no existe una promoción adecuada respec-

to a los programas de fomento para este tipo de industrias. Este factor aunado a la escasa cultura de los empresarios en pequeña escala impiden que las empresas puedan acercarse a las fuentes de financiamiento idóneas para obtener apoyos crediticios, por lo que recurren a otras formas de crédito que representan un elevado costo de capital para las mismas.

En este sentido, lo importante es saber que ya se ha puesto la primera piedra, en el proceso de modernización de la estructura productiva del país. Con la actual gestión gubernamental han venido nuevos cambios en las directrices de la política económica, que tienen por objeto subsanar errores del pasado, estas deficiencias se han traducido en el proteccionismo y el paternalismo hacia las empresas de menor escala, que han frenado su crecimiento sano y sostenido.

Con el desarrollo y fomento a la micro, pequeña y mediana empresa se espera una elevación sustancial en el nivel de vida de la población, así como un mayor crecimiento económico del país. Sin embargo, estas acciones darán frutos en el mediano y largo plazo, debido a que en ese tiempo las empresas podrán formalizarse y hacerse más competitivas tanto al interior como al exterior del país, aduciendo de que la apertura comercial ocurrió en su momento apoyada por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá.

Apéndice A

Cuestionario

Aspectos Generales de la Empresa

1. Denominación o Razón Social de la empresa

   _____

2. Actividad de la empresa

   _____

3. Forma de costitución de la empresa

   _____

4. Antigüedad de la empresa

   ( ) menos de 3 años
   ( ) entre 3 y 5 años
   ( ) más de 5 años

5. Puesto de la persona entrevistada

   _____

6. Número de empleados que laboran en su empresa

   ( ) 1 - 15
   ( ) 16 - 100
   ( ) 101 - más

Comercialización

7. El mercado donde vende sus productos es

   ( ) local
   ( ) regional
   ( ) nacional
   ( ) extranjero
   ( ) combinación

8. Vende sus productos finales como

   ( ) insumos para otras industrias
   ( ) producto final al mayoreo
   ( ) producto final al menudeo
   ( ) combinación

9. Cómo efectúa sus ventas?

   ( ) contado
   ( ) crédito entre 1 - 15 días
   ( ) crédito entre 16 - 30 días
   ( ) crédito entre 31 - más días

10. Su empresa alguna vez ha exportado?

   ( ) si
   ( ) no

En caso de no haber exportado, pase a la pregunta 12.

11. Cuánto representa en porcentaje de las ventas totales lo que exporta?

( ) 1 - 10%
( ) 11 - 25%
( ) 26 - 50%
( ) 51 - 75%
( ) 76 - 100%

Tecnología

12. De donde procede su maquinaria y equipo?

( ) de fabricación nacional
( ) de fabricación extranjera
( ) ambas

13. En su empresa el uso de maquinaria es

( ) intensivo
( ) moderado
( ) nunca
( ) otro, especifique: _____

14. Tipo de maquinaria utilizada por su empresa

( ) manual
( ) mecánica
( ) electromecánica
( ) automázada

( ) de proceso
( ) otra
( ) combinada

Financiamiento

15. Actualmente está utilizando algún tipo de crédito?

( ) si
( ) no

16. Cuál es la fuente de su crédito

( ) fondos gubernamentales
( ) bancos
( ) agiotistas
( ) familiares y amigos
( ) caja popular
( ) otro, especifique: _____

17. Cuál fue el propósito del crédito solicitado?

( ) pago de salarios
( ) pago de materiales
( ) pago a proveedores y acreedores
( ) adquisición de maquinaria y equipo
( ) adquisición de terreno y edificio
( ) mejorar instalaciones
( ) otro, especifique: _____

( ) combinación

18. Considera que el crédito que obtuvo mejoró la situación de su empresa?

( ) si

( ) no

19. Considera fácil el acceso a los créditos bancarios?

( ) si

( ) no

Apertura Comercial

20. Cómo considera la productividad de su empresa ante la competencia internacional que se dará como consecuencia de la inminente firma del TLC México-Estados Unidos-Canadá?

_____

_____

21. Cuál es la posición que su empresa adoptará ante el TLC?

_____

_____

22. Cuáles considera Ud. que serán las consecuencias inmediatas de la firma del TLC?

_____

_____

Observaciones generales.

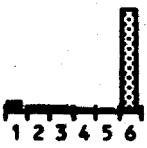
_____

_____

	Porc. de Exportación S/Venta	Resp.	Porc.
1	1-10%	9	7.5[illegible]
2	11-25%	6	5.0[illegible]
3	26-50%	5	4.20[illegible]
4	51-75%	1	0.[illegible]
5	76-100%	1	0.[illegible]
6	Carac. varias	97	81.5[illegible]
	Total:	119	100.00[illegible]

6-1	No exportan	58	59.79%
6-2	Sin respuesta	39	40.21%
	Total:	97	100.00%

	Perc. de Exportación S/Venta	Resp.	Perc.
1	1-10%	9	7.56%
2	11-25%	6	5.04%
3	26-50%	5	4.20%
4	51-75%	1	0.84%
5	76-100%	1	0.84%
6	Carac. varias	97	81.51%
	Total:	119	100.00%



6-1	No exportan	58	59.79%
6-2	Sin respuesta	39	40.21%
	Total:	97	100.00%

Financiamiento

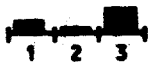
	Utilización de Financiamiento	Resp.	Perc.
1	Si	[illegible]	[illegible]
2	No	[illegible]	[illegible]
	Total:	[illegible]	[illegible]

	Fuentes de Financiamiento	Resp.	Perc.
1	Bancos	[illegible]	[illegible]
2	Familiares	[illegible]	[illegible]
3	Otros *	[illegible]	[illegible]
4	Combinación	[illegible]	[illegible]
5	Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
	Total:	[illegible]	[illegible]

* arrendadores y socios

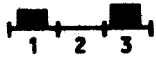
	Propósito del Crédito	Resp.	Perc.
1	Materiales	[illegible]	[illegible]
2	Cuentas por pagar	[illegible]	[illegible]
3	Maquinaria y épo.	[illegible]	[illegible]
4	Otros	[illegible]	[illegible]
5	Combinación	[illegible]	[illegible]
6	Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
	Total:	[illegible]	[illegible]

Facilidad de Acceso



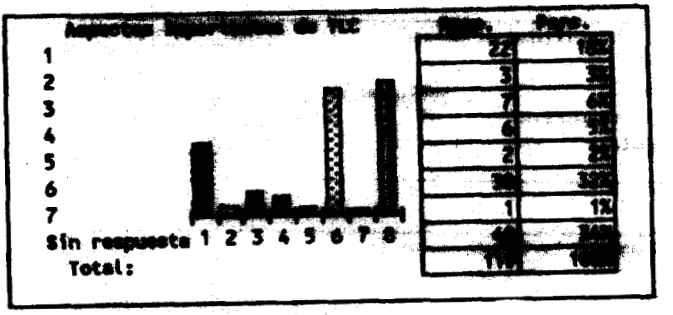
		Resp.	Porc.
1	Si	38	32%
2	No	14	12%
3	Sin respuesta	67	56%
	Total:	119	100%

Mejoró la Situación de la Empresa



		Resp.	Porc.
1	Si	52	44%
2	No	0	0%
3	Sin respuesta	67	56%
	Total:	119	100%

Apertura Comercial



1 Impulso a la calidad para competir y fomentar el desarrollo económico
2 Facilitar el acceso a la tecnología, elevando además los niveles de infraestructura
3 Eliminación de aranceles para mejorar el comercio entre mercados internacionales
4 Políticas de intercambio comercial (exportación e importación)
5 Dar a conocer los beneficios y los medios para enfrentar el libre comercio con el exterior
6 Modernización del Sistema Financiero MExicano
7 Modernización de las leyes tributarias

Subsector del Plástico

Caracteristicas Generales de la Empresa

	Constitución de la Empresa	Resp.	Perc.
1	Régimen Simplificado	2	4.65%
2	S. A.	34	79.07%
3	S. A. de C. V.	7	16.28%
4	Otra forma	0	0.00%
	Total:	43	100.00%

	Antigüedad (años)	Resp.	Perc.
1	Menos de 3 años	0	0.00%
2	Entre 3 y 5 años	4	9.30%
3	Más de 5 años	39	90.70%
4	Sin respuesta	0	0.00%
	Total:	43	100.00%

	No. de Empleados	Resp.	Perc.
1	1-15	15	34.88%
2	16-100	25	58.14%
3	más de 100	3	6.98%
4	Sin respuesta	0	0.00%
	Total:	43	100.00%

Posición Adoptada por la Empresa ante el TLC

		Resp.	Porc.
1	A favor	[illegible]	[illegible]
2	En contra	[illegible]	[illegible]
3	Indiferente	[illegible]	[illegible]
4	A la expectativa	[illegible]	[illegible]
5	Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
	Total:	119	100%

Consecuencias Inmediatas

	Resp.	Porc.
1	19	16%
2	11	[illegible]
3	[illegible]	[illegible]
4	15	[illegible]
5	1	[illegible]
6	5	[illegible]
7	2	[illegible]
Sin respuesta	68	57%
Total:	119	100%

1 Mejorar el financiamiento del sector productivo, incrementando la calidad de los recursos (humanos y materiales), así como de la producción
2 Incremento de la competencia por la penetración de productos del exterior (ampliación del mercado)
3 Incremento de la contratación de mano de obra calificada
4 Tensión en el sector productivo por su posible desaparición, lo que daría lugar a niveles altos de desempleo
5 Mejoramiento del Sistema Crediticio (que le permita competir con el del exterior)
6 Disminución de la demanda de productos nacionales (dentro del país)
7 Decaimiento de la economía en general.

Comercialización

	Mercado de Ventas	Resp.	Perc.
1	Local	9	20.9[illegible]
2	Regional	3	6.9[illegible]
3	Nacional	19	44.1[illegible]
4	Internacional	1	2.3[illegible]
5	Combinado	11	25.5[illegible]
	Total:	43	100.0[illegible]

	Ventas de Productos Como:	Resp.	Perc.
1	Insumo	2	4.6[illegible]
2	Mayoreo	30	69.7[illegible]
3	Menudeo	6	13.9[illegible]
4	Combinación	5	11.6[illegible]
	Total:	43	100.0[illegible]

	Exportación	Resp.	Perc.
1	Si	9	20.9[illegible]
2	No	34	79.0[illegible]
3	Sin respuesta	0	0.0[illegible]
	Total:	43	100.0[illegible]

	Porc. de [illegible] s/Venta		
1	1-[illegible]	12	[illegible]
2	11-25%	9	[illegible]
3	26-[illegible]	5	[illegible]
4	51-[illegible]	1	[illegible]
5	76-[illegible]	1	[illegible]
6	Carac. varias	15	[illegible]
	Total:	43	[illegible]

6-1	No exportan	13	[illegible]
6-2	Sin respuesta	2	[illegible]
	Total:	15	[illegible]

Financiamiento

	Utilización de Financiamiento	Resp.	Porc.
1	Si	29	67%
2	No	14	33%
	Total:	43	100%

	Fuente de Financiamiento	Resp.	Porc.
1	Bancos	27	63%
2	Familiares	1	2%
3	Fondos Gub.	1	2%
4	Sin respuesta	14	33%
	Total:	43	100%

	Propósito del Crédito	Resp.	Porc.
1	Materiales	6	14%
2	Cuentas por pagar	1	2%
3	Maquinaria y epo.	6	14%
4	Edif. y Terrenos	6	14%
5	Combinación	10	23%
6	Sin respuesta	14	33%
	Total:	43	100%

Apertura General

[redacted]

		Resp.	Porc.
1	Si	[redacted]	[redacted]
2	No	[redacted]	[redacted]
3	Sin respuesta	[redacted]	[redacted]
	Total:	[redacted]	[redacted]

[redacted] de la Empresa

		Resp.	Porc.
1	Si	[redacted]	[redacted]
2	No	[redacted]	[redacted]
3	Sin respuesta	[redacted]	[redacted]
	Total:	[redacted]	[redacted]

Posición Adoptada por la Empresa ante el TLC

		Resp.	Perc.
1	Mejorar eficiencia	8	[illegible]
2	Aumento calidad	13	[illegible]
3	Dism. de precios	12	[illegible]
4	Modern. planta	3	[illegible]
5	Aum. productividad	2	[illegible]
6	Exportación	2	[illegible]
7	Indiferente	9	[illegible]
	Total:	43	[illegible]

Consecuencias Inmediatas

		Resp.	Perc.
1		14	[illegible]
2		10	[illegible]
3		2	[illegible]
4		4	[illegible]
5		2	[illegible]
	Sin respuesta	11	[illegible]
	Total:	43	[illegible]

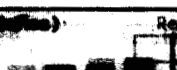
1 No afectará a nuestra empresa
2 Una gran cantidad de productos extranjeros a bajo precio
3 Diversificación del mercado
4 Una fuerte competencia
5 Muy benéfico para el país y las empresas
6 Sin respuesta

Su[redacted]

Ca[redacted]

Em[redacted]

Con[redacted]	[redacted]	Por[redacted]
1 Rég[redacted]	38	[redacted]
2 [redacted] S. A.	22	[redacted]
3 [redacted] S. de R. L. de C. V.	6	[redacted]
Total:	124	[redacted]



Ant[redacted]	[redacted]	Por[redacted]
1 Men[redacted]	38	[redacted]
2 Ent[redacted]	38	[redacted]
3 Más [redacted]	48	[redacted]
Total:	124	[redacted]

No. [redacted]	[redacted]	Por[redacted]
1 [redacted]1-15	83	[redacted]
2 [redacted]-100	34	[redacted]
3 más [redacted] 100	7	[redacted]
Total:	124	[redacted]

Comercialización

	Mercado de Ventas	Resp.	Perc.
1	Local	94	75.81%
2	Regional	18	14.52%
3	Nacional	7	5.65%
4	Internacional	1	0.81%
5	Combinado	4	[illegible]
	Total:	124	100.00%

	Ventas de Productos Como:	Resp.	Perc.
1	Insumo	0	0.00%
2	Mayoreo	38	30.65%
3	Menudeo	86	69.35%
4	Combinación	0	0.00%
	Total:	124	100.00%

	Exportación	Resp.	Perc.
1	Sí	1	0.81%
2	No	123	99.19%
3	Sin respuesta	0	0.00%
	Total:	124	100.00%

Financiamiento

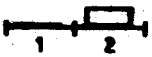
Utilización de Financiamiento	Resp.	Perc.
1 Si	[illegible]	[illegible]
2 No	7[illegible]	[illegible]
3 Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
Total:	1[illegible]	[illegible]

Agente de Financiamiento	Resp.	Perc.
1 Bancos	[illegible]	[illegible]
2 Familiares	[illegible]	[illegible]
3 Caja Popular	[illegible]	[illegible]
4 Agiotistas	1[illegible]	1[illegible]
5 Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
Total:	1[illegible]	[illegible]

Propósito del Crédito	Resp.	Perc.
1 Materiales	[illegible]	[illegible]
2 Cuentas por pagar	7[illegible]	[illegible]
3 Maquinaria y epo.	4[illegible]	[illegible]
4 Otros	[illegible]	[illegible]
5 Combinación	[illegible]	[illegible]
6 Sin respuesta	[illegible]	[illegible]
Total:	[illegible]	[illegible]

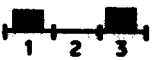
Facilidad de Acceso

		Resp.	Perc.
1	Si	13	[illegible]
2	No	113	[illegible]
	Total:	126	100%

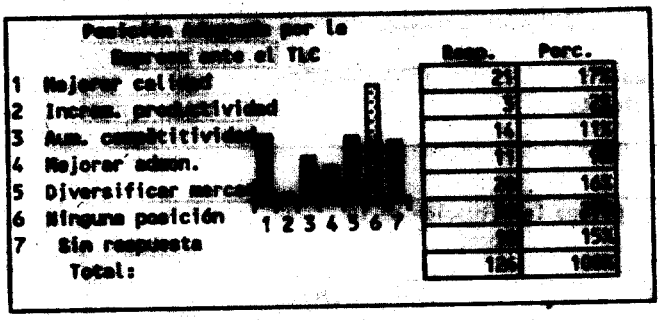


Mejoró la Situación de la Empresa

		Resp.	Perc.
1	Si	57	[illegible]
2	No	0	[illegible]
3	Sin respuesta	67	[illegible]
	Total:	126	[illegible]



Apertura Comercial



Bibliografía

AMDA. "La Globalización: un Proceso de Cambio Estructural Ineludible". En El Financiero. México, D. F.. 17 junio, 1991. pp.38.

Anuario Financiero de México, Ejercicio de 1980. Comisión Nacional Bancaria. Vol. XLI. México. 1980. 1200 pp.

Aspectos de la Apertura Comercial. En BANCOMEXT. Vol. 37, No. 10. octubre, 1987.

Banca de Desarrollo: FINASA Ejercicio 1982-1988. SFM (colección Sistema Financiero Mexicano). México. 1988. 40 pp.

Banca de Desarrollo: BANPECO Ejercicio 1982-1988. SFM. (colección Sistema Financiero Mexicano). México. 1988. 100 pp.

Banca de Desarrollo: BANRURAL Ejercicio 1982-1988. SFM. (colección Sistema Financiero Mexicano). México. 1988. 90 pp.

Banca de Desarrollo BANJERCITO Ejercicio 1982-1988. SFM. (colección Sistema Financiero Mexicano) México. 1988. 85 pp.

Banco Nacional de Comercio Exterior. En Comercio Exterior. México. Vol. 40, No.6. junio, 1990.

Banco Nacional de Comercio Exterior. En Comercio Exterior. México. Vol. 40, No. 7. julio 1990.

BANPECO. Comercio y Abasto. En Publicación Mensual del Banco Nacional de Pequeño Comercio. Año 3, No. 12. México, D. F.. 1988. 65 pp.

Carbajal, Manuel; Fiedler, Anne [et. al]. La Microempresa en México: Problemas, Necesidades y Perspectivas. Instituto de Proposiciones Estratégicas A.C. México, 1990. 240 pp.

CIDAC. El Sistema Financiero Mexicano. Motor de Desarrollo Económico. (colección Alternativas para el futuro) Ed. Diana. México, 1990. 119 pp.

CIDAC. El Acuerdo de Libre Comercio México-E.U., Camino para Fortalecer la Soberanía. (colección Alternativas para el futuro) Ed. Diana. México, 1991. 294 pp.

CNBS. Historia de la Banca Mexicana, los Precursores en el Siglo XIX. Ed. Libros de México. México, 1985. 150 pp.

Comunidad Económica Europea el Sistema Antidumping. En BANCOMEXT. Vol. 37, No. 2. 1989.

Comunidad Económica Europea en Busca de un Espacio sin Fronteras. En BANCOMEXT. Vol. 37, No. 1. 1989.

Cosío Villegas, Daniel; Meyer, Lorenzo [et. al]. Historia General de México. El Colegio de México. 3a. ed. T. 2. México. 1981. 1585 pp.

Chacón, Mario. "México Frente a la Europa de 1992". En Comercio Exterior. México. No. 7 julio 1989. pp. 565-581.

De Mateo Venturina, Fernando. El Comercio Internacional de Servicios y los Países en Desarrollo. En Comercio Exterior. Vol. 40, No. 7. 1990. pp. 595-609.

De la Madrid Malpica, Luis. Los Códigos de Conducta. En Comercio Exterior. Vol. 38, No. 6. 1988. pp. 506-512.

Diario Oficial de la Federación. México. 15 mayo, 1991. 112 pp.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. En BANCOMEXT. Vol. 37, No. 4. 1989.

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. En BANCOMEXT. Vol. 37, No. 11. 1987.

El Acuerdo Marco Bilateral: un Mecanismo de las Relaciones Comerciales. En Comercio Internacional Banamex. Vol 1, No. 1 1989.

El Mercado de Valores. México. No. 6. 15 marzo 1991. 34 pp.

El Mercado de Valores. Nacional Financiera SNC. No. 11. México. junio 1991.

Exposición de Motivos de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, S.A. 30 diciembre 1974. NAFINSA. México. 1975. 204 pp.

Hodara, Joseph; Jaime Edra, Et. Al. Infraestructura y Desincorporación. (colección Alternativas para el futuro) Ed. CIDAC-Diana. México. 1990. 119 pp.

IBAFIN. El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana. (colección Alternativas para el futuro). Ed. Diana. México. 1989. 175 pp.

Impacto sobre México del Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá. En Comercio Internacional BANAMEX, Vol. 1, No. 3. 1989.

INEGI. Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos. CMAP Censos Económicos 1989. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México. 1989. 275 pp.

Informe de Actividades 1989. BANJERCITO. México ante la Cuenca del Pacífico. Alternativas para el Futuro. (colección del CIDAC, A.C. IBAFIN). Ed. Diana. México. 1989. 173 pp.

Informe sobre los Principales Fondos y Programas de Fomento de Nacional Financiera. NAFIN. México. 1989. 113 pp.

Informe sobre el Tratado de Libre Comercio En Mercado de Valores. Nacional Financiera. México. No. 7. 1991. pp. 5-10.

Integración Económica Europea en Comercio Internacional. Banamex Vol. 1, No. 1. 1989.

Ley Orgánica del Banco del Ejército, Fuerza Area y Armada Mexicana. México. 1986.

México Frente a la Europa de 1992. En BANCOMEXT. Vol. 39, No. 7. 1989.

México, Secretaría de Programación y Presupuesto. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal. México. 1989. 143 pp.

Ocaransa Fernandez, Antonio. Las Relaciones entre Japón y México. En Comercio Exterior. Vol. 40, No. 6. 1990. pp. 496-509.

Para Emprender el Pequeño Gran Negocio. México. No. 3. 36 pp.

Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa. Presencia. México. 1991. pp. 36-41.

Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo. 1990- 1994. Diario Oficial de la Federación. México. 17 diciembre 1990. pp. 34-37.

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994". En El Mercado de Valores México. NO. 6. 15 marzo 1991. pp. 3-12.

Programas de Apoyo Crediticio, Reglas de Operación. Nacional Financiera SNC. México. 1990. 52 pp.

Reglas de Operación de los Fondos de Fomento. Dirección Ejecutiva de Crédito de BANPAIS, S. A., México. 1991. 69 pp.

Reglas de Operación de los Programas de Apoyo Crediticio. Nacional Financiera, SNC. México. 1990. 62 pp.

Relación Comercial y Económica de Canadá con México. En Comercio Internacional BANAMEX. Vol. 1, No. 1. 1989.

Resultados Oportunos Cenaos Económicos 1989. INEGI. México. 1989.

Ruíz Diaz, Clemente. El Comercio en la Cuenca del Pacífico. En Comercio Exterior. Vol. 40, No. 6. 1990. pp. 483-495.

Salinas Chávez, Antonio. La Comunidad Económica Europea. 15 años de Avances y Retrocesos. En Comercio Exterior. Vol. 40, No. 6. 1990. pp. 515-523.

Salinas de Gortari, Carlos. 5 Premisas de Comercio. En Comercio Exterior. junio 1990. pp. 524-525.

Serra Puche, Jaime. Lineamientos para una Estrategia Comercial. En Comercio Exterior. junio 1990. pp. 528-542.

Serra Puche, Jaime. "Ventajas Comperativas de la Región". En El Financiero, México. 7 noviembre 1990. pp. 44.

Sistema de Información, Asesoría y Apoyo al Comercio Exterior de México. BANCOMEXT, SNC. México.1991. 82 pp.

Sistema Financiero Mexicano. (colección del CIDAC, A.C.). Ed. Diana. México. 1988. 140 pp.

Términos de Referencia del Programa de Desarrollo Tecnológico. Nacional Financiera, SNC.. México. 1990. 28 pp.

Términos de Referencia del Programa de Estudios y Asesorías. Nacional Financiera, SNC.. México. 1990. 4 pp.

Términos de Referencia del Programa Infraestructura Industrial.

Nacional Financiera, SNC.. México. 1990. 4 pp.

Términos de Referencia del Programa de Mejoramiento del Ambiente.

Nacional Financiera, SNC.. México. 1990. 12 pp.

Términos de Referencia del Programa de Modernización. Nacional Financiera, SNC.. México. 1990. 81 pp.

Villa, Rosa Olivia. Nacional Financiera: Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México, NAFINSA. México. 1980. 239 pp.