



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA

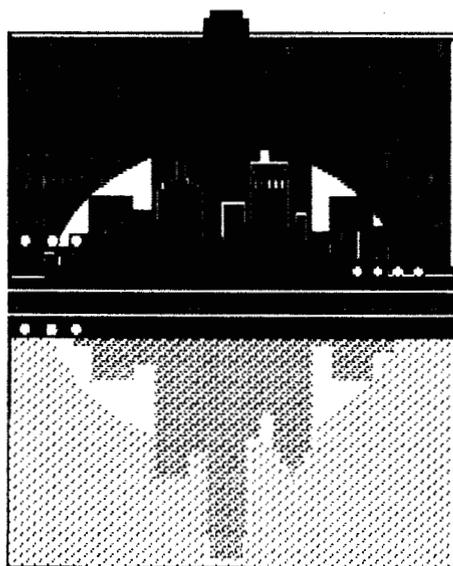
CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
UNIDAD IZTAPALAPA

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN.

“FOMENTO PARA LA MICRO, Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL
DISTRITO FEDERAL DURANTE EL SEXENIO SALINISTA
(1988-1994)”.

ASESOR: FERNANDO MERCADO FIGUEROA.

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A



Simón Rodríguez Catalán
México, D.F., 1996.


Beatriz Castillo H.
Coordinadora de la Lic
en Administración.



Casa Abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA**

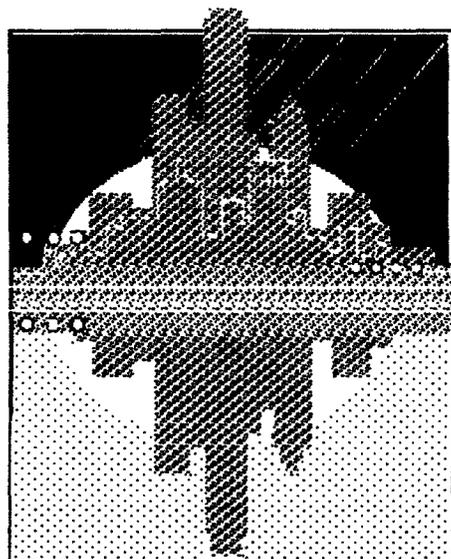
**CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
UNIDAD IZTAPALAPA**

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN.

**“FOMENTO PARA LA MICRO, Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL
DISTRITO FEDERAL DURANTE EL SEXENIO SALINISTA
(1988-1994)”.**

ASESOR: FERNANDO MERCADO FIGUEROA.

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A**



**Simón Rodríguez Catalán
México, D.F
Julio de 1996.**



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA**

**CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
UNIDAD IZTAPALAPA**

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN.

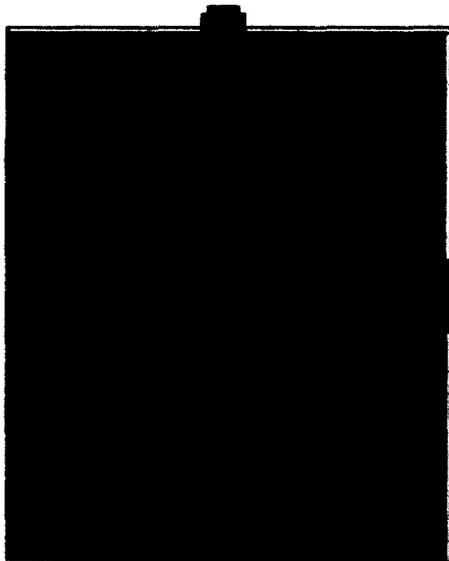
**“FOMENTO PARA LA MICRO, Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL
DISTRITO FEDERAL DURANTE EL SEXENIO SALINISTA
(1988-1994)”.**

ASESOR: FERNANDO MERCADO FIGUEROA.

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A**

**Simón Rodríguez Catalán
México, D.F
Agosto de 1996.**

IT = 627/02





AGRADECIMIENTOS:

Agradezco a Dios por la bendición de la vida y el conocimiento.

Agradezco a mi Padre por su valioso ejemplo que guía mi vida.

Agradezco a mi madre por el amor que a diario nos demuestra.

Agradezco a mis Hermanos por su solidaridad en todo momento.

Agradezco a la Universidad que en sus aulas me formó.

Agradezco a los profesores por su fe y paciencia.

Dedico esta tesina al profesor **Fernando Mercado Figueroa** esperando su recuperación.

Agradezco especialmente a la profesora **Ana Beatriz Castillo H.** por su comprensión.

Gracias: a Dios, y a la controvertida familia Salinas, a Fourier, a Moro, a Prohudón, a Goldman, al

Dr. Atl, a la Logia Masonica, a los Rotarios y a todos aquellos que marcaron el rumbo de mi pensamiento.



Introducción.



"Las Sociedades Posmodernas Se Enfrentan Con Un Paradigma: La Empresa Es Un Elemento Central De La Producción De La Sociedad".

Nicole Aubert En "El Costo De La Excelencia"

Me dispongo a tratar dentro de este trabajo un punto primordial en la vida de toda empresa: el medio de allegarse recursos ajenos para poder impulsarse.

La necesidad de ubicar temporal y espacialmente a esta situación, nos permite pasar de lo general a lo particular "la dialéctica": método utilizado por Hegel, y rescatado por Marx en su materialismo Histórico, el cual, es un método que busca entender la realidad en su totalidad a través de sus contradicciones, con ello partir de un fenómeno aplicable a todo el contexto nacional hacia uno de menor magnitud que abarque el D.F. y de esta manera, entender un proyecto general que se viene gestando y que es permeable en todas las áreas de la economía.

El presente trabajo por el momento se encuentra compuesto de cinco capítulos, el primero de ellos nos permite comprender los elementos teóricos que se manejarán a lo largo de este trabajo.

El capítulo dos: "**Análisis de las fuentes de financiamiento**" nos introduce de lleno en los financiamientos otorgados por las distintas organizaciones encomendadas para ello, nos ubicaran desde el punto de análisis del D.F., la influencia de nacional financiera en la consolidación del desarrollo empresarial en el distrito federal de 1988-1994, el capítulo tercero: "**Legalmente: ¿Cómo se apoyo a la empresa mexicana?**", nos muestra la importancia de el ámbito jurídico y la manera en que afecta al tópico tratado.

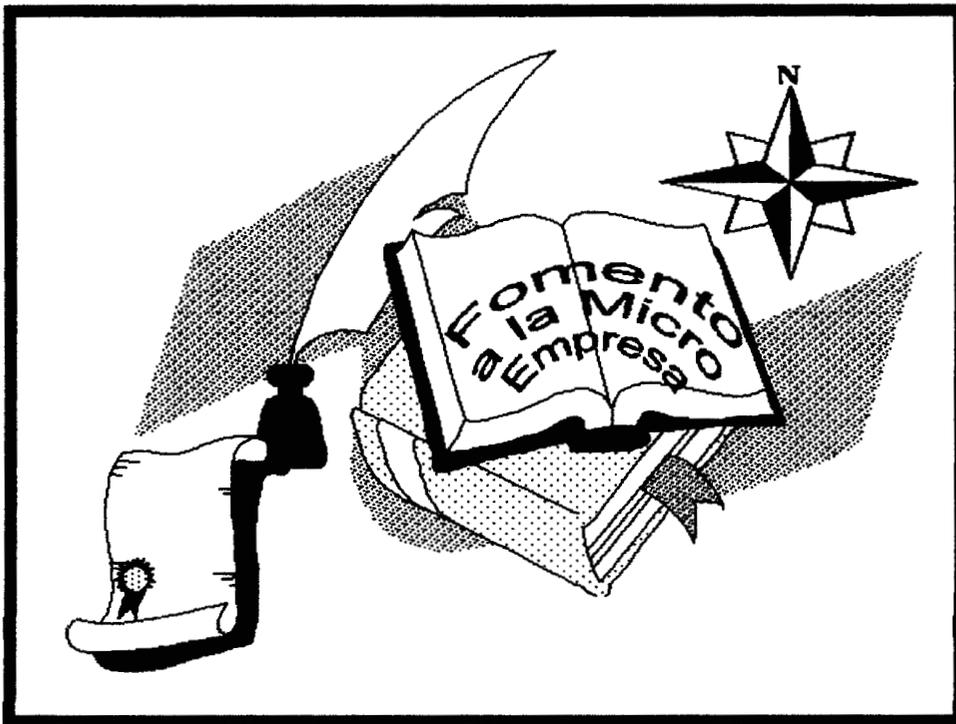
El cuarto capítulo nos ubica temporal y espacialmente al analizar un período histórico de seis años y el seguimiento del fomento en ese lapso, para ir recorriendo los tipos de fomento que se produjeron en un tiempo específico el sexenio Salinista, es decir el tiempo de mandato de el Lic. Carlos Salinas de Gortari, período en el cual se observaron enormes cambios en el terreno económico, así como la más contrastante distribución del ingreso, por ello el énfasis de ubicarnos, así, temporalmente.

El último capítulo "**Comparación con otros sexenios**" nos permite establecer parámetros comparativos del grado de fomento histórico, anteriores y posteriores al sexenio analizado, así como la interpretación de los mismos. Para finalizar, se realizará una comparación con los sexenios anteriores en este renglón el cual abarca los sexenios desde 1946 a 1988, para así dar paso una proyección para el sexenio actual y comparar con lo que hasta el momento se ha dado, de ser correcta esta proyección, esto hablaría de la existencia de un macroproyecto que se viene dando no en un sexenio, sino como continuación en varios de ellos.

Para finalizar se encuentra un "**Caso Práctico**" enfocado en la Industria automotriz, específicamente en la industria de autopartes, donde se muestra un seguimiento de una empresa durante el lapso analizado.

CAPÍTULO UNO

DEFINICIONES Y MARCO TEÓRICO.



*"Podré no estar de acuerdo con tus ideas pero daría mi vida
porque pudieras expresarlas"*

Jhon Stuart Mill



CAPÍTULO I DEFINICIONES Y MARCO TEÓRICO.

1. 1. MARCO TEÓRICO.

En los últimos años, los países industrializados así como algunos en vías de desarrollo, han fortalecido sus políticas para apoyar a las pequeñas empresas. Esto es así porque se ha comprobado, sobre todo en las circunstancias difíciles por las que atraviesa la economía mundial, que las pequeñas unidades productivas pueden amortiguar en forma importante la caída del empleo y en la producción de una amplia gama de artículos básicos para la población.

Su flexibilidad operativa, sus bajos requerimientos de recursos por unidad de producto y empleo, su amplio potencial como formadora de empresarios y capacitadoras de la mano de obra, así como su casi nula dependencia del exterior, su contribución a la democratización del capital, han hecho que se les preste atención que anteriormente no recibían y que el apoyo para su desarrollo forme parte, cada vez con mayor consistencia, de los planes y programas de política económica formulada por los distintos países.

Sin embargo nuestro país no ha entendido la importancia de las mismas y tal vez se debe a la casi inexistente cultura empresarial.

Ya que desde la conformación de nuestro país como nación independiente, una de las principales preocupaciones de los pobladores de la ex-Nueva España fue la de impulsar el comercio, la creación de talleres y la de producir los satisfactores que antes se recibían de España la micro y pequeña empresa requerían de un gran impulso, pero los esfuerzos no llegaron a ser los necesarios para lograrlo al nivel que otras naciones.

La existencia de pequeña empresa y microempresa, se asocia en su origen, a las actividades de tipo casero o artesanal; pero con el transcurso de los años, se han desarrollado en la medida de la capacidad técnica y económica del país.

La evolución que ha experimentado la pequeña y mediana empresa desde que se inició como pequeño taller artesanal y el hecho de que haya logrado sobrevivir y desarrollarse en condiciones difíciles de financiamiento y productividad, hasta ocupar un sitio de gran importancia dentro de la economía de los países, tanto desarrollados, como en vías de desarrollo, niega la afirmación hecha por algunos tratadistas extranjeros, quienes señalaban que la



tendencia de la pequeña industria era a desaparecer, debido al empuje que ejerce la gran industria.

Hoy podemos observar como la pequeña y mediana industria no solamente constituye el pilar de la industria en nuestro país y en muchos otros, sino que complementa a la gran empresa como su abastecedora más importante.

Tomando en cuenta la importancia que el sector de la pequeña y mediana industria representa para el país, el gobierno mexicano intenta apoyar el desarrollo de este importante sector, y ha creado, en distintas épocas, una serie de instrumentos institucionales enfocados a ese objetivo, especialmente después de que se trazó la estructura de nuestro actual sistema bancario, con la creación del Banco de México, S.A., en el año de 1925.

Entre los organismos o instituciones que han sido creados en México para atender a las necesidades de créditos de la pequeña y mediana industria, figuran los siguientes:

* En el gobierno de Antonio López de Santana fue designado Lucas Alamán como jefe de su ministerio quien posteriormente creó los bancos de avío, con el cual se impulsaría a las industrias incipientes.

El Banco de Avío que fue creado hace más de un siglo, en 1830, cuyo objeto era el de ayudar al fomento de las actividades industriales que en pequeña escala tenían lugar dentro del país. Se le señaló un capital de \$ 1'000,000.00 de aquellos años, que podía utilizar en la compra de maquinaria y en la refacción de las industrias que se formarían, o que ya estando formadas, necesitaran del auxilio del Banco.

* La creación de "El Banco de Empleados", cuya concesión se traspasó a una Institución de Crédito que aún opera en México, se fundó hacia 1860 y entre las finalidades que se proponía, estaba la de otorgar créditos destinados a la refacción de muy modestas industrias, que tenían prácticamente el carácter de familiares.

* Cuando el partido liberal tomó el poder en 1861 se implantaron reformas de fondo. Con su política liberal y reformadora Juárez implementó con sus políticas el impulso a la empresa, e industrias nacionales, con base en sus leyes de reforma promulgadas con anterioridad se estipuló todo el marco para el crecimiento de la empresa mexicana. A pesar de los intentos de los monarquistas por establecer a Maximiliano de Habsburgo, Juárez permaneció



en el poder, con ello se inició un programa de reconstrucción de la república, se intentó homogeneizar a México y ponerlo a la altura de las grandes naciones del mundo, se busco capital extranjero, mejorar los caminos y con ello el comercio, el desarrollo de la manufactura.

En el año de 1861 fue creado por el Gobierno de Jalisco, el Banco Protector de la Industria Fabril. Ese Banco tenía por objeto recibir capitales a crédito para el avío de talleres, y recibir efectos y productos de la industria para ponerlos en circulación, unos años más tarde en 1865, se concedió autorización para fundar en Calpualpan, Tlax., la Sociedad Aviadora de Artesanos y Labradores Pobres. Fue un proyecto de algunos residentes de la población mencionada, para resolver las imperiosas necesidades de la época, proyecto que como algunos otros, no llegó a convertirse en realidad.

* Durante el gobierno de Porfirio Díaz la inversión extranjera impulso la economía, el desarrollo de un sistema ferroviario permitió sentar las bases del capitalismo en México, la incipiente industria inició su desarrollo, más sin embargo predominaba la economía basada en la agricultura, la hacienda representaba el modo de obtención de riqueza, la ignorancia en que se encontraba sumido el pueblo propició los abusos que desembocaron en la revolución de 1910-1921, donde su mayor conquista fueron las restricciones a el crecimiento de la empresa y hacer más justa la retribución al trabajador, fue hasta 1927 donde se ponen las bases para la reconstrucción del sistema empresarial en México.

* En el año de 1929, el Gobierno Federal creó el Banco de Trabajo, para conceder crédito a las cooperativas de trabajadores. Este Banco tuvo una vida efímera, como resultado de la falta de experiencia y del desconocimiento de las necesidades concretas de las cooperativas y de las organizaciones de trabajadores.

* En el año de 1934, se dio un trascendental paso en la historia del fomento y desarrollo industrial del país, al darse nacimiento a Nacional Financiera, S.A.

* En abril de 1936, Lázaro Cárdenas expidió la Ley para entregar en Fideicomiso al Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas las cantidades que constituyeron el Fondo de Fomento Industrial, bajo la reflexión de que, "Los recursos que se ponen a disposición del Banco Hipotecario, son muy inferiores al propósito de desarrollar por medio del crédito, un plan industrial en la República".



* En 1937, se organizó el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, S.A., cuyo capital debería destinarse al financiamiento de las sociedades cooperativas, que en aquel tiempo habían cobrado importancia en el sector de la pequeña industria. Las funciones que se encomendaron a esa institución, constituyeron posteriormente, el campo de actividades del Banco Nacional de Fomento Cooperativo, que fue creado el 30 de abril de 1941.

* En el año de 1939, se hicieron otros intentos del Gobierno Federal con el objeto de canalizar recursos destinados a la industria, rodeando de ciertas garantías a la inversión en este sector.

En esos intentos, se tuvo el propósito de favorecer a la industria en general y no solo a la pequeña y mediana, porque no había un concepto claro de los diferentes tamaños de empresas.

* El 30 de diciembre de 1939, se decretó la creación del Fondo Nacional de Garantía para Valores Mobiliarios. Este organismo tuvo como objeto el de garantizar un dividendo o interés mínimo, a los inversionistas en valores mobiliarios, emitidos por empresas industriales. También se estableció como objeto complementario del Fondo, el garantizar la recuperación de las inversiones representadas por esta clase de valores.

* En esa misma década de los treinta, el Gobierno expidió la Ley de Crédito Popular, que autorizaba la creación de las Uniones de Crédito Popular, que entre sus principales funciones tenían:

- a) Obtener créditos
- b) Hacer préstamos de avío y refaccionarios
- c) Garantizar, avalar y descontar obligaciones contraídas por sus miembros.

Los Préstamos que estas Uniones autorizaba, deberían tener como destino a la industria y al comercio.

El Fondo se formó con aportaciones del Gobierno Federal y de particulares. Se aplicaría, básicamente, al descuento de títulos de crédito que endosarán las Uniones de crédito popular.

Unos años más tarde, en 1941, bajo el imperio de las condiciones creadas en el país como consecuencia del Estado de guerra mundial, se expidió la Ley que creó el Fondo de Fomento a la Industria y de Garantía de Valores Mobiliarios.



Por medio de la creación de ese Fondo, el Gobierno pretendió asumir una posición activa en el establecimiento de nuevas industrias o en la ampliación de las ya existentes. Las facultades del Fondo se extendieron hasta la suscripción y adquisición de obligaciones y acciones preferentes. Siguió jugando un papel importante, el propósito de garantizar intereses y dividendos u obligaciones y acciones emitidas por las empresas.

* En 1942 se creó la Comisión Federal de Fomento Industrial institución que pretendió suplir las deficiencias de la que la precediera, incluyendo dentro de sus atribuciones facultades muchas más amplias, como la planeación, financiamiento, organización y establecimiento de industrias básicas no promovidas aún por particulares. Siguió constituyendo uno de los propósitos, el otorgamiento de garantías respecto del nivel de los rendimientos de los títulos inmobiliarios emitidos por las empresas industriales.

Los antecedentes anteriormente mencionados revelan la preocupación que siempre ha existido en la esfera del sector público por dotar al país de mecanismos crediticios, capaces de contribuir al desarrollo industrial, más sin embargo el terreno de la intencionalidad en ocasiones varía mucho de la realidad.

1. 2. DEFINICIÓN DE EMPRESA.

La empresa que en el sentido estricto de la palabra, según su definición de unidad económica de producción que busca satisfacer necesidades de tipo social, comparte un sin fin de necesidades a cubrir en nuestro momento conocido como modernidad, que van desde un lugar de producción, de desarrollo humano, de coto de poder..., la empresa como tal debe cumplir con esos fines sociales, pero no puede hacerlo todo en forma de monopolio requiere de pequeñas empresas que cubran las necesidades que ella deja de abarcar al concentrarse en otros sectores de la población, así para no quedar desatendidos surgen micros, y pequeñas unidades que vayan cubriendo esos escaños olvidados.

El tamaño de las empresas no es el mismo, por ello no es posible homogeneizar a todas las empresas, es necesario tomar criterios para poder clasificarlas.



1. 3. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS Y TIPOS DE FOMENTO.

Para la clasificación de empresas en micro, y pequeña existen diversos criterios manejados por distintas instituciones que tienen relaciones con las mismas, como son Nacional Financiera (NAFINSA), la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Banco Nacional de México (BANXICO), entre otras, por tal motivo, la clasificación siguiente es acorde a los lineamientos que estas instituciones establecen.

LAS MICROINDUSTRIAS: Se consideran así a las empresas generalmente manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la SECOFI (\$2,200)* 110 veces el salario mínimo anual de la zona A.¹

Otra definición de microindustria la encontramos en la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las Sociedades Mercantiles; en ella se dice que deberán constituirse sólo por personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos mencionados.

LA PEQUEÑA EMPRESA: Normalmente representadas por empresas manufactureras que ocupen diariamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto fijado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hasta \$25,000) equivalente a 1,115 veces el salario mínimo anual en la zona A.

Esta clasificación se basa en el personal ocupado y el valor de sus ventas netas, pero sin embargo, existen otras clasificaciones dadas en relación a otros factores, como es el caso del giro al que se dedican.

TIPOS DE MICROEMPRESAS.

Según el giro a que se dedique la microempresa podemos clasificarla en tres tipos que se mencionan a continuación:

¹ * Datos obtenidos tomando como base el salario mínimo de la zona A en \$20.15 al 1º de junio de 1996 proporcionados por secofi publicados en el diario oficial modificados anualmente.



Industrial.

Una microempresa industrial tiene que ver con la producción de bienes. Compra materia prima y la transforma en bienes de capital o de consumo. El bien de capital es el producto que a su vez será utilizado en la producción de otro bien, mientras que el bien de consumo será utilizado por el comprador final para su propio uso.

Comercial.

Una microempresa comercial es aquella que compra a los proveedores bienes de consumo y los vende a los consumidores para su uso personal o del hogar, haciendo accesible en tiempo y lugar los productos solicitados por los consumidores.

De servicios.

Las microempresas de servicios proporcionan servicios a los consumidores o a otros negocios. Los servicios son intangibles, es decir, algo que no puede ser visto, sentido, oído, oído o gustado.

De cualquier forma una microempresa de servicios también puede vender productos tangibles que complementen este servicio.

1.3.1. LA EMPRESA FAMILIAR EN MÉXICO.

Como una clasificación independiente se encuentra la empresa familiar debido a la importancia en nuestro país de este rubro, debido a que signos distintivos caracterizan a las empresas familiares en nuestro país.

Los factores clave de este sistema son:

- * Está basado en aspectos emocionales.
- * Se comparte todo.
- * Es permanente para sus miembros.

Existen diferencias en los tipos de familias que determinarán la forma de organización de la empresa.

Familia patriarcal: Este núcleo gira alrededor de un hombre ó mujer (matriarcado) que asume el rol de líder absoluto. Generalmente es el padre o en su defecto la madre que asume la función de la toma de decisiones, pequeñas o trascendentales y cuya autoridad no puede ser cuestionada. Gobierna a través de una autocracia medieval y la gente debe plegarse y obedecer sin chistar.



Familia consensual.- Existe un Estado de ánimo entre sus miembros, forjado a través de años de cariño, de comunicación y confianza que hace que las cuestiones grandes o pequeñas se derivan en forma de grupo, con una democracia dirigida.

Familias conflictivas.- Los miembros son personas negativas, recelosas y muy poco comunicativas. La razón es que están al acecho de los demás, las rencillas no se olvidan, sino que se magnifican, en este tipo de familias están presentes los conflictos familiares y la operación se vuelve caótica e inestable.

1. 4. FINALIDAD DEL FOMENTO.

La finalidad de fomentar la empresa en México es en síntesis buscar el desarrollo de nuestro país por la vía empresarial, pero no se ha llevado con la seriedad que esta merece, más allá de las ventajas que ofrece la micro y pequeña empresa a la economía, se encuentra su significado más importante la "libertad" y la "oportunidad" que reclama todo ser humano, ya que el sentido de libertad lo otorga el hecho de considerar a una persona integrante de una microempresa, ya que es aceptado teóricamente desde 1 hasta 15 personas en tal categoría, la libertad de asociarse y en su derecho a el trabajo, la oportunidad nos la ofrece la mano invisible, es decir las leyes del mercado que determinan el éxito o el fracaso.

El fomento por tanto no es sólo en términos de apoyo económico sino que abarca aún más condiciones tales como: asesoría, capacitación,...y la mayor que es la de permitir trabajar libremente, ya que la mayor ayuda es la de no estorbar, por tanto el fomento no es una concesión del gobierno, no debe ser vista como favor del Estado, sino como una obligación del mismo resultado de un reclamo con justo derecho basado en la libertad tanto individual como a nivel colectivo.

El Estado al alejarse de la intervención de la economía se convierte en el vigía de las actividades económicas, y en aquellos casos en que sufra un desperfecto hacer que las aguas tomen su curso y nuevamente retirarse, en el caso del fomento el gobierno debe vigilar que áreas requieren de otorgárseles el fomento y no como ha sucedido que se financia sólo proyectos que no representen altos riesgos, aunque en este rubro no se encuentren quienes realmente lo necesitan.



A diferencia de la gran industria, la pequeña y microempresa prácticamente se encuentran en todo el territorio nacional, en todas las ciudades medias y en algunas pequeñas también. La concentración industrial obedece más a parámetros de concentración urbana que de carácter industrial. Entonces, a pesar de que existe un mayor número de empresas pequeñas y medianas en estos grandes centros industriales, también se encuentran en todo el territorio nacional, y prácticamente en todas las actividades industriales.

Los sectores en donde muchas de estas industrias se concentran, son actividades tradicionales, como alimentos textiles, calzado, metal-mecánica, química, todo lo cual ayuda a apoyar el desarrollo nacional. La mayoría de estas industrias se dirigen a un mercado local regional, por lo que su ubicación es ideal. La pequeña y microempresa, al estar en todo el territorio nacional, permite adoptar medidas de planeación de desarrollo regional más equilibrado a través de promoción, y esto es algo que incluirá también el nuevo programa de pequeña y microindustria.

Se apoyará al establecimiento de la pequeña y microindustria en cualquier parte del territorio nacional, cuidando que esta ubicación responda a los programas de desarrollo urbano, que para el efecto haya establecido la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) o los Gobiernos Estatales Municipales, con el fin de preservar el medio ambiente.

Teniendo en cuenta que la pobreza está vinculada a la ausencia de oportunidades de trabajo, otro punto de vista para enfocar el problema, es señalar que en nuestro país alrededor del 30% de la fuerza laboral se encuentra desempleada o subempleada² y se manejan tasas de desempleo superiores a la de otras naciones en vías de desarrollo, encontrando como una solución al problema el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

² *INEGI datos de los Censos económicos de 1990, en relación al desempleo y subempleo a nivel nacional.*

1.4.1 PROBLEMAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

La micro, pequeña y mediana industria presenta hoy en día una problemática relacionada con los siguientes puntos:

- A) Falta de una política integral de fomento por parte del Gobierno.
- B) La conformación de su tamaño, sobre todo la micro y pequeña se enfrenta en primer término a una administración de tipo familiar que se caracteriza por la existencia de un hombre orquesta, encargado, al mismo tiempo, de las finanzas, la administración, las ventas y la producción.
- C) Acceso remoto de crédito.
- D) Falta de capacitación en su personal.
- E) Obsolescencia en su equipo, ya que muchas veces cuenta aún con tecnologías tradicionales.
- F) Problemas de comercialización.
- G) Problemas para mejorar sus niveles de gestión en los mercados, derivados éstos de su propia escala productiva.

La inversión extranjera puede ser un factor que acelere en forma sustancial un acercamiento a una tecnología adecuado a un mercado externo. Pero es importante que dicha inversión participe con la micro pequeña y mediana siempre en un esquema de complementariedad y siempre que esto beneficie a ambas partes. A este respecto, serán las empresas las que decidan libremente el apoyo tecnológico que más les conviene y serán ellas las que definan sus requerimientos. En este sentido lo que se está haciendo es acercar a los centros de investigación y desarrollo tecnológico con la micro, pequeña y mediana industria y para ellos se están estableciendo acciones concretas. Aquí podrían citarse empresas como Lanfi o Ceatego que pudieran tener una mecánica de apoyo tecnológico importante para la industria. Y por el lado del financiamiento podría citarse a Nafin.



1.4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Las características que obstaculizan el desarrollo de la microindustria resultan evidentes y no son privativas de México. Sin embargo conviene destacarlas con el propósito de reconocerlas y de aceptar la necesidad de atenderlas, así como señalar sus virtudes, para conocerlas completamente.

VENTAJAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

- * Es dinámica y emprendedora, requiere de baja inversión, es intensiva en el uso de la mano de obra.
- * Propicia el desarrollo regional y es principal productora de satisfactores básicos, aprovecha materias primas y fuerza de trabajo local.
- * Tiene nula dependencia con el exterior.
- * Su lugar de trabajo la mayor parte de las veces es en el domicilio del dueño, el dueño es el hombre orquesta, está involucrado en todas las áreas de su negocio.
- * La microempresa se caracteriza porque las funciones de planeación financiera, producción, administración de personal y comercialización están a cargo de una sola persona con poca especialización, generalmente es el jefe de familia.
- * fabrican productos comunes con tendencia a cierta especialización y usan procesos sencillos de producción.
- * Utilizan materia prima local y fácil acceso, no siempre conservables, o bien materiales semiterminados.
- * Individualmente utilizan poco personal.
- * Los microempresarios colaboran personalmente en el proceso productivo, o lo supervisan directamente, facilitando la comunicación con sus subordinados.
- * Los microempresarios llevan a cabo la labor de ventas o la controlan o supervisan directamente.

Como señala Tom Peters en su libro "En busca de la excelencia" que las empresas grandes responden a la complejidad de la realidad con mayor complejidad en sus estructuras, al no poder controlarlo necesitan de asesores externos e inicia un caos, por ello la mayor ventaja de conservar una estructura sencilla en la microempresa es la funcionalidad y comprensión para las personas que han de conseguir que las cosas se hagan.



DESVENTAJAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

* Falta acceso al capital, este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la microempresa debido a dos causas principales, la ignorancia del micromprensario, de la casi inexistencia de fuentes de financiamiento y la forma en que están operando; y la segunda falta de información acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras; por lo tanto se ven en dificultades para renovar su equipo y aún para la compra de materia prima y pago de salarios.

* Su producción se dirige a mercados limitados o bien a pequeños números de clientes en mercados mayores, con frecuencia llenan necesidades locales o regionales, aunque cada vez es mayor el deseo de los microempresarios de extenderse y aún de exportar.

* Su tamaño corresponde a un plan de producción limitado y a la capacidad del microempresario para administrar.

* Tiene problemas en cuanto a la limitación de sus productos financieros, se ven en problemas para renovar su equipo y aún para la compra de materia prima y pago de salarios.

* Sus procedimientos contables son imprecisos en la mayoría de las microempresas, desconocen estados financieros que les permitan conocer y llevar un control de sus gastos generales, costos, utilidad o pérdida que ha sufrido la empresa en un período determinado.

* Una de las mayores desventajas es la poca preparación de los microempresarios y la falta de una cultura empresarial en nuestro país.

* Se realiza poca planeación y proyección de las empresas y se deja en manos de la improvisación el curso de las acciones para el negocio.

CAPÍTULO DOS: ANÁLISIS DE LA BANCA DE FOMENTO.



*“Me dijeron dame tu sangre y yo te daré un sobre de aspirina.”
Canción de la cabila.*



CAPITULO 2. ANÁLISIS DE LA BANCA DE FOMENTO.

2.1. BANCA DE DESARROLLO Y OTROS FINANCIAMIENTOS GUBERNAMENTALES.

Desde su inicio como país independiente México basa su economía en el modelo económico sustentado en el sector primario, es decir las actividades agrícolas, ganaderas y de pesca, predominando la actividad agrícola y así continúa hasta el inicio del siglo veinte, la llegada de Porfirio Diaz al poder marca un cambio importante, ya que surgen las primeras industrias en nuestro país, en ese proceso de industrialización se crean las bases para el desarrollo de las industrias incipientes.

La revolución mexicana marca una ruptura del modelo económico emprendido e incluso toma tintes sociales, apartandose del proyecto económico liberal que se había desarrollado.

Después de este conflicto armado se reestructura la actividad económica y se reinicia una ampliación de la capacidad industrial, existen varios tipos de industrias, pero nos concentraremos para un estudio comparativo en la Industria manufacturera que es la de mayor peso en relación a la participación de PIB, ya que se incrementó a 15% en 1940, asendió a 17% en 1950, luego paso a 19% en 1960 y mantuvo un promedio de 23% en 1970, la crisis financiera de 1980 produjo un descenso en la participación dejandola en 20% del PIB, ya entrados los noventas se ha mantenido en un promedio del 23% al menos en los primeros cinco años de la década.

De la Industria manufacturera un renglón importante pertenece a la micro y pequeña empresa que representa un 98% del total. Estas empresas se enfrentan diariamente a problemas que tienen que ver en la mayoría de los casos, con su poca capacidad de sobrevivencia y con el reto de lograr ser productivos y competitivos en un medio en donde las condiciones para sus existencia no son precisamente las mejores y más adecuadas.

De manera concreta y práctica, estas dificultades tienen que ver con la amplia variedad y complejidad de elementos y factores que intervienen en la estructura, funcionamiento e imagen de la empresa.



No siempre ocurre así, pero desde el momento que alguien decide ser empresario, tiene que empezar por conocer el ramo.

Para solucionar esos problemas o al menos reducirlos el Estado a través de sus instituciones ha instrumentado un conjunto de mecanismos y programas. Por medio de las instituciones encomendadas para el fomento ha intentado el desarrollo de micros y pequeñas empresas, de entre las cuales podemos mencionar las siguientes instituciones y sus respectivos programas:

2. 1. 1 NACIONAL FINANCIERA .

En la búsqueda del fomento a la micro y pequeña empresa se instituyó Nacional Financiera, S.N.C. en la actualidad es la institución de Banca de Desarrollo más importante del país y de América Latina; en sus 62 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.

La finalidad de la institución en el momento que fue creada era quitar la liquidez al sistema bancario, mediante la realización de ventas de inmuebles que formaban parte del activo de las instituciones de crédito.

De esta manera NAFIN inicia sus operaciones como banco inmobiliario, pero a finales de 1935 quedó liberado de esta función para concentrarse en las de institución financiera del Estado, con lo que ocupó un lugar preponderante dentro del sistema económico estatal. Asimismo 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 primera vez sus títulos financieros con el propósito de fortalecer el incipiente mercado a través de sus 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 en México.



En aquellos años, la preocupación fundamental del país se enfocaba a agilizar el proceso 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 de la utilización del ahorro nacional y de recursos provenientes del exterior, para de esta forma apoyar al nuevo modelo de crecimiento económico.

Hacia el año de 1947 la Ley reformativa incorporó ciertos criterios, aunque demasiado ambiguos, para encuadrar las actividades de la institución en materia de promoción industrial. En el artículo quinto 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 aprovechan 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:

“Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el intenso proceso de transformación de las actividades industriales. Sobresale el impulso decidido otorgado a la manufacturas básicas, a la formación de polos de desarrollo y al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa”³

³ *Exposición de Motivos de la Ley Orgánica.*



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 la que se sustenta el desarrollo del país.

En los años siguientes 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 los servicios financieros, para lograr el desarrollo económico de la provincia acorde 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 empresa.

En el año de 1987 marca la pauta para el cambio estructural que en ese momento tiene lugar en NAFIN, ya que en ese año se le incorporó operativamente a el programa de Apoyo Integral a la industria Mediana y Pequeña (PAI). Con base en las directrices del Plan Nacional de Desarrollo y de acuerdo con los lineamientos marcados por las Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y de Comercio y Fomento Industrial, se inscribe la conveniencia de incorporar 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, durante 1992 se crea el programa "impulso" para la modernización de empresas, en 1993 se crea el programa para la modernización de la micro y pequeña empresa (PROMIN).

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 de país, que fomenten las exportaciones, que detonen el desarrollo regional, en los que concurren los sectores privado y social, mediante la conversión y el confinamiento.



Por tanto, la función de la institución se circunscribe y promueve entre los intermediarios financieros a:

La inducción a los intermediarios financieros para que incorporen a su operación criterios de financiamiento de desarrollo, porque el otorgamiento de los créditos no debe fundarse sólo en la solvencia de los usuarios y en las garantías que ofrece, sino más bien en la viabilidad de los proyectos y en sus efectos en el desarrollo económico y social.

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, y Pequeñas empresas.

2. 1. 1. 1. PROGRAMAS DE NAFIN.

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:

I) 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.



II) Los inversionistas deberán participar activa y significativamente en el financiamiento de sus propios proyectos de inversión productiva. No se apoyarán iniciativas cuando las empresas cuenten con los recursos suficientes en tesorería para hacer frente a los requerimientos financieros de sus respectivos proyectos.

III) 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 alternas deberán coordinarse con la banca intermediaria para obtener recursos del mercado de capitales nacional e internacional.

IV) Se apoyarán proyectos de inversión que muestran 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%.

V) 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.

VI) 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.

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

VIII) 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.

IX) 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.

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 programas 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 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 Créditos: Ninguna microempresa podrá exceder de 280 millones en los créditos, incluyendo saldos vigentes de créditos descontados con anterioridad, sujetándose a los montos máximos para cada tipo de crédito.

Respaldo financiero a través de los programas de Nafin.

La institución, a través de sus programas de descuento canalizó durante 1991, 12 billones 232 mil millones de pesos, cifra superior en 264% en término reales si se le compara con los 2 billones 830 mil millones de pesos otorgados en 1990. Se apoyó a 54,364 empresas, cifra superior en 40,611 a las registradas en 1990, reflejando un crecimiento de 295 por ciento. Del total de empresas apoyadas, el 52% corresponde a micros, el 46% a pequeñas y el 2% a medianas y grandes empresas.

Año	Apoyo crediticio	No. de empresas	Apoyo al D.F
1988	.95 billones	6,790	152,360 millones
1989	1.2 billones	11,543	540,832 millones
1990	2.83 billones	40,611	640,654 millones
1991	12.23 billones	54,364	1.2 billones
1992	12.8 billones	75,513	4.6 billones
1993	8.9 billones	62,130	980,659 millones
1994	7.6 billones	54,640	754,345 millones

EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FONED).

Es un fideicomiso del gobierno federal, constituido por la SHCP en nacional financiera S.N.C, el 12 de abril de 1972, y cuyo objetivo primordial es apoyar a los empresarios que desean fundar nuevas industrias o ampliar las existentes.



FIDEICOMISO DE CONJUNTOS (FIDEIN).

Fue creado en el año de 1970 y entre sus objetivos principales está el crear infraestructura para el desarrollo industrial en zonas específicamente designadas.

EL FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (FOGAIN):

Se crea en 1953 dándose en fideicomiso a nacional financiera. El objetivo es atender las necesidades de crédito y asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales.

EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR).

Fiduciado por nafinsa desde su creación en 1974 entre sus objetivos tenemos: descontar créditos concedidos a empresas turísticas.

EL FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN (FONEP): Se crea en el año de 1968 con el objetivo de financiar los estudios y proyectos que sirvan para identificar oportunidades de inversión en nuevas industrias.

El equipamiento técnico, científico y tecnológico, también es preocupación del gobierno por lo cual crea: INFOTEC, LANFI, CONACYT, que respectivamente se encargarán de proporcionar ayuda a la industria para incrementar sus capacidades tecnológicas y crear un ambiente propicio para la innovación; que fomente la investigación científica para integrarla al desarrollo tecnológico nacional; a la última se encomienda la tarea de compartir con la empresa los riesgos inherentes al desarrollo tecnológico en que está empeñada su industria.

EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (PAI).

Creado por Nafinsa para que fungiera como organismo coordinador, además de puente de intermediación entre fondos de fomento y las empresas, este programa tiene mayor peso e importancia debido a la interrelación con los demás programas, ya que rige y vigila su funcionamiento.



EL PROGRAMA ÚNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL (PROMIN):

Tiene como objetivo apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tenga como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

Sujetos de crédito: Nacional financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades Industriales y de servicios siempre y cuando sean proveedoras de la industria.

Modalidades de apoyo:

- 1) Capital de trabajo: Adquisición de materia prima, pagos de salarios y sueldos, otros gastos propios del giro.
- 2) Refaccionario: Para la compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificaciones de instalaciones.
- 3) Crédito para reestructuración de pasivos: Permite una modificación en el plazo de deudas actuales.

* Financiamiento a micros, pequeñas y medianas empresas para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales.

* Financiar a inversionistas (personas físicas), para que aporten capital o adquieran partes sociales de micro, pequeñas y medianas industrias, con el objeto de mejorar su estructura financiera.

Estudios y asesorías: El objetivo es promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Plazos máximos de Financiamiento: Tradicional hasta 20 años con período de gracia a valor presente 5 años sin período de gracia que se de determinará conforme al proyecto.



Montos máximos de endeudamiento:

Empresas	Monto en miles de pesos	Tasa al usuario final
Microempresas	700	TNF+4
Pequeñas	7,000	TNF+4
Medianas	15,000	TNF+4

TNF= Tasa nafin publicada mensualmente en el diario oficial.

En el caso de las uniones de crédito el margen de intermediación es libre, dependiendo de la viabilidad del proyecto.

LA TARJETA EMPRESARIAL.

Constituye la más reciente modalidad para operar el descuento de recursos destinados a los micro y pequeños empresarios, gracias a la automatización de las operaciones que efectúa Nafin con los intermediarios. La característica más novedosa del descuento es la masividad, ya que Nafin no cuenta individualmente cada crédito del banco al microempresario, sino el salario diario de crédito ejercidos con base en la tarjeta.

A través de la tarjeta empresarial se financia actualmente el capital de trabajo y, en una segunda etapa, se podrá ofrecer un financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo con las siguientes ventajas para los usuarios: la Tarjeta da acceso inmediato y en forma revolvente a los recursos; hace posible la adquisición oportuna de materias primas, materiales y productos; en algunos casos permite disponer de efectivo para solucionar problemas inmediatos de liquidez.

Con esta incorporación de la micro y pequeña empresa a los mecanismos de la banca electrónica, se ha logrado establecer dos modalidades de tarjeta: la tarjeta de crédito convencional que actualmente maneja la banca comercial; y la tarjeta de identidad crediticia, que se diferencia de la tarjeta común porque el empresario hace sus compras con proveedores no necesariamente afiliados al sistema y luego obtiene un reembolso del banco.



Esta gama de apoyos que ofrece Nafin al fortalecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa, se complementa con los recursos de los otros cinco programas a fin de ofrecer una atención integral a todo tipo de empresas.

2. 1. 2. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

Durante el período 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.

“La construcción de líneas férreas, propicio un desarrollo del comercio, auxilio en el desarrollo de país, debido al aumento en la producción y exportación”.⁴

No obstante, varios factores influyeron para que el crecimiento económico 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 actividad 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 como Banco emisor único del papel moneda y la entidad responsable para la fijación del tipo de cambio, con lo que busco 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

⁴ Villoro, Luis. “Historia de México tomo y”, pág. 123.



Urbano y de Obras públicas ; en 1934 La Nacional Financiera, y en 1935 El Banco Nacional de Crédito ejidal.

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 propósito 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.

A partir de la segunda mitad de los años cuarenta se establecen las bases de un proyecto de política económica orientado a impulsar la industrialización apoyado en el modelo de sustitución de importaciones. Sin embargo, a mediados de los años setenta el proceso de industrialización entró en una etapa crítica debido a que ya no estaba en posibilidades de efectuar una eficiente sustitución de importaciones de bienes intermedios y bienes 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 crisis y promueva el desarrollo sostenido de nuestra economía., se sustenta en el reconocimiento de la relación fundamental que existe entre un crecimiento económico sostenido 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 medidas de carácter estructural, que tengan impacto sobre la planta productiva; 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, par 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.

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 permita 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 la Institución de Banca de Desarrollo 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 de 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.

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 orientadas hacia el exterior recursos humanos que podrán realizar sus labores de manera más eficiente.



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.

2. 1. 2. 1. PROGRAMAS EMPLEADOS POR BANCOMEX.

BANCOMEX apoya la comercialización de los productos de exportación a través de la organización de los productores, distribuidores, comerciantes y exportadores constituidos en empresas de comercio exterior.⁹

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.

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”.

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 incluida 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, 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”.



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;
- * 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.

Feria, 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:

Feria 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 se 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 de dichos eventos de manera individual.



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 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.

Para estos grupos de coordinan programas de entrevistas , a cordes a los intereses de cada uno de los importadores de 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, perpetrando, 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.”

VIAJES DE FORMACION 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.



2. 1. 3. BANCO DE COMERCIO INTERIOR ANTES BANCO NACIONAL DEL PEQUEÑO COMERCIO.

Durante el sexenio Salinista el Banco del Pequeño comercio (BANPECO), se convirtió en el Banco de Comercio Interior (B.N.C.I). Además de un cambio de razón social es una modificación de las estructuras y de la orientación que tradicionalmente tenía la institución.

BANCI tiene actualmente funciones muy diversas. fue creado en 1943 con el nombre de Banco Nacional del Pequeño Comercio del D.F. (BANPECO), para atender los locatarios de mercados públicos del D.F., por consiguiente, tenía una función y un espacio perfectamente delimitados. Posteriormente incursionó en el interior del país, para ayudar a las poblaciones afectadas por siniestros. Hoy BANPECO se ha convertido en un Banco Nacional. En 1986 se modificó la Ley que lo creó y su nombre, par pasar a ser Banco Nacional de Comercio Interior ó Banco del Pequeño Comercio S.N.C (BNCI).

2. 1. 3. 1. PROGRAMAS DE BANPECO AHORA BNCI.

Con el fin de impulsar la canalización de recursos a pequeños y medianos comerciantes, el Banco Nacional del pequeño Comercio,S.N.C., creó varios programas de Fomento al sector comercio. Estos programas operan con recursos financieros propios y de otras instituciones como FIDEC (Fondo para el Desarrollo del Comercio) y tiene como objetivo: "Contribuir a la distribución y comercialización de productos básicos; a la infraestructura y modernización del comercio."

Los programas que opera BANPECO son:

Programa Nacional de Cadenas Voluntarias.

Objetivo: fomentar la constitución de agrupaciones comerciantes, que fomenten uniones para concentrar esfuerzos y recursos financieros, realizando compras en conjunto, e integrándose a esquemas de organización y modernización comercial, 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, mejores precios y condiciones al consumidor.

Reglas de operación:

Todos los programas de BANPECO operan bajo las reglas de operación del FIDEC (fondo para el desarrollo del comercio).

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 de 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: Apoyar financieramente 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 (ahora Almacenadora de Banco Mexicano), 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 contrarecibos expedidos por IMPECSA y para promover la modernización del pequeño comercio; sustentando el programa en el mejoramiento de la mezcla de productos, la introducción del concepto de autoservicios, y la organización contable y administrativa de los negocios.

Dirigido a pequeñas y mediana industrias proveedoras de tiendas de autoservicio, en productos básicos y de consumo generalizado.



Programa de Franjas Fronterizas.

Objetivo: Fomentar la competitividad de productos nacionales; cimentar 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 refacciones, 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 afiliado a dicho fondo, la oportunidad de captar con celeridad los recursos generados por sus ventas, mediante el descuento de los contrarecibos expedidos.

Programa Produmueble.

Objetivo: Dotar de apoyo financiero preferentemente 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,...)

Objetivo: Destinado a la adquisición de muebles, aparatos y enseres domésticos, 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 el capital de trabajo destinado a la reposición de inventarios.



Programas 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 retirar de la circulación, todos los modelos anteriores a 1985 que produzcan altas emisiones de contaminantes.

Fondo de Investigación y desarrollo para la Modernización tecnológica (FIDETEC) de CONACYT.

Fidetec apoya procesos de desarrollo e innovación tecnológica que van desde el mejoramiento genético en semillas, el diseño de maquinaria agrícola de precisión, hasta los procesos para producir las más ricas y nutritivas tortillas. Estos proyectos de desarrollo e innovación tecnológica, como muchos otros, cuentan ya con el apoyo de FINETEC.

FINETEC es el fondo de capital importancia que apoya el desarrollo tecnológico de las empresas, para que los empresarios puedan competir con nuevos productos y procesos en México y en el mundo.

FIDETEC es una solución de fondo que apoya a la micro, pequeña y mediana empresa que tengan un proyecto de innovación y desarrollo tecnológico.

Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).

Objetivo: Fomentar 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 BNCI.

Instituciones intermediarias: Los fondos operados por el FIDEC, se asignan mediante sociedades nacionales de Crédito que tengan contratos de línea vigentes con este fondo, en este caso el intermediario financiero es BNCI.

Beneficiarios de Crédito: comerciantes agrupados, individuales, mayoristas, detallistas, productores que comercialicen sus productos, fabricantes y comerciantes que vendan sus productos en la franja fronteriza, productores de infraestructura comercial y de abasto y almacenes generales de depósito privados.

Los Créditos: Podrán ser en moneda nacional o extranjera. Los tipos de crédito y destino de los mismos otorgados por el FIDEC son de dos tipos:



- A) Crédito simple: Para la construcción, ampliación, remodelación y adquisición de infraestructura de abasto y para la adquisición de equipo.
- B) Cuenta Corriente: Para capital de trabajo y para realizar estudios de viabilidad económica y financiera.

Financiamiento de organismos internacionales.

Existen organismos internacionales como El Banco Mundial o el Fondo monetario Internacional, que llegan a otorgar apoyos no sólo económicos, sino de difusión o promoción a las micro y pequeñas empresas a nivel latinoamérica, instituciones como el club rotario, universidades, empresas transnacionales e incluso religiones y logias extranjeras ocasionalmente proporcionan apoyo con membresías, orientación y asesoría.

2.2. FINANCIAMIENTO DE LA BANCA PRIVADA PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

Las instituciones Privadas dedicadas a operaciones financieras se desempeñan como intermediarios financieros en las transferencias de capital entre los ahorradores e inversionistas y aquellos que necesitan capital o recursos monetarios. Estas transferencias ocurren bajo tres formas distintas: transferencias directas, transferencias indirectas a través de banqueros de inversionistas y transferencias indirectas a través de intermediarios financieros. Los intermediarios financieros privados se han extendido por todo el territorio, algunos se han especializado en instrumentos delimitados, como son las almacenadoras, empresas de factoraje, por ejemplo; y otros se han constituido como grupos financieros abarcando de este modo una gran variedad de operaciones a ofrecer. Así, analizaremos a los más comunes.

2. 2. 1. BANCOS.

Son las instituciones financieras que mayor gama de opciones de financiamiento ofrecen. Sus apoyos son dirigidos principalmente a las grandes empresas y consorsios, y en forma limitada a la micro, pequeña y principalmente a la mediana industria. Antes de la Estatización de la Banca multiple o comercial, estaba lo suficientemente consolidada y en gran expansión, lo que les permitió empezar a operar con sucursales desde el extanjero. Su forma de actuar iba más allá de las establecidas en el ámbito



económico nacional. Dirigida básicamente, sus créditos a financiar grandes consorcios y aún al Gobierno Federal, con créditos provenientes del exterior, con la característica que éstos eran generados en el país. Esto provocaba que, ante la situación de crisis económica que se vivía, las deudas de las empresas y el gobierno se multiplicaran rápidamente, ya que los depósitos generados internamente salían del país y regresaban en forma de préstamos externos en dólares. Esta fue una de las principales causas que llevó a la Estatización de la Banca.

La publicación de las reformas constitucionales el 27 de junio de 1990 marcó el inicio del proceso de reprivatización de la Banca, en ese sentido el Ejecutivo Federal propuso tres proyectos a la Cámara de Diputados para adecuar el servicio a la realidad de las necesidades:

- 1) La Ley de Instituciones de Crédito, que abogaría a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- 2) La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.
- 3) Reformas a la Ley del Mercado de Valores.

Con estas modificaciones surgen los llamados grupos financieros que son las instituciones de gran tamaño que abarcan toda la gama de servicios financieros posibles como son: Banco, Casa de Bolsa, Afianzadora, Factoraje, Arrendadora, Almacenadora, y otras empresas de servicio financieros, no financieros y complementarios.

Así, el sistema bancario está integrado por el Banco de México, Instituciones de Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Patronato de Ahorro Nacional, Fideicomisos Públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico y los Constituidos por el Banco de México ahora autónomo.

Así mismo, también se abría la posibilidad de establecer sucursales de instituciones de crédito extranjeras en el país. Estas sucursales podrían efectuar operaciones pasivas y activas exclusivamente con residentes fuera del país (esto podría ser ampliado). Además, se sujetarían a las reglas de carácter general que dicte la S.H.C.P. y a las disposiciones del Banco de México.

Con respecto a la integración del capital social, este también se modificaba, ahora se compondrá de tres tipos de acciones:



*Serie A, que en todo momento representará el 51% del capital de la institución.

*Serie B, que podrá representar hasta el 49% del capital de la institución.

*Serie C, que en su caso podrá representar hasta el 30% del capital de la institución. Para emitir esta serie se requerirá de la autorización de la S.H.C.P.

PRINCIPALES OPERACIONES

El Sistema Bancario ofrece los siguientes financiamientos:

1) Crédito Simple o en Cuenta Corriente:

Las instituciones de crédito otorgan préstamos para ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuentas de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación de éste es la Tarjeta de Crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que este adquiera. Recientemente se han adoptado modalidades que permiten documentar operaciones con el cobro de sus respectivos intereses, así como la transferencia electrónica de fondos a través de este crédito. Su principal propósito es proporcionar liquidez inmediata al acreditado.

Este crédito se documenta con pagarés que tienen un plazo de pago no mayor de 180 días y se amortiza al liquidarlos en uno o varios pagos.

2) Descuentos de Documentos:

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito fundamental es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes.

Los descuentos provienen principalmente de operaciones de compraventa de mercancías, operación que se denomina descuento mercantil, pero también pueden ser descuentos no mercantiles, se lleva a cabo con particulares.

Estas operaciones se realizan principalmente a corto plazo, generalmente con un vencimiento de 90 días, pudiendo ser hasta 180 días.



El descuento de documentos opera en forma revolvente, esto es, se cobran documentos y se descuentan otros.

La tasa de interés esta basada en el Costo Porcentual Promedio del dinero (C.P.P.), el cual es variable, más una sobretasa fijada por el Banco acreditante. Los intereses se cobran anticipadamente, descontándose de los documentos.

3) Préstamos Quirografarios o préstamos directos sin garantía:

La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento. Puede requerirse de aval y generalmente los créditos son a 90 días pero pueden tener hasta un año de plazo. Cuando estos préstamos tienen garantía se les llama préstamos con colateral, entregándose como garantías documentos o contrarrecibos de clientes, siendo la amortización del préstamo al vencimiento de los documentos.

La tasa de interés basada en el C.P.P. del dinero, el cual es variable, más una sobretasa fijada por el banco acreditante. Los intereses se cobran anticipadamente, de modo que el cliente recibirá únicamente el monto líquido, esto es, el monto autorizado del crédito menos los intereses.

4) Préstamos prendarios:

Son créditos con garantía prendaria que se otorga generalmente con certificados de depósito o bonos de prenda. Los almacenes generales de depósito expiden los certificados sobre inventarios que tienen en guarda o conservación de bienes o mercancías. Cuando los certificados de depósito se emiten como no negociables, se les denomina bonos de prenda. Los créditos pueden tener un vencimiento hasta de diez años. Es común efectuar operaciones a 90 días con amortización al vencimiento de los documentos.

5) Préstamos de habilitación o avío:

Este crédito con garantías se otorga a corto o mediano plazo, siendo el máximo autorizado de 5 años y generalmente de 2 a 3 años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera como sigue:

Los créditos para la industria se destinan para adquirir materias primas, materiales, mano de obra, los costos relacionados con la producción en proceso. Los créditos para la agricultura se destinan para la compra de semillas,



fertilizantes, insecticidas, fungicidas, así como para la compra de refacciones y reparación de la maquinaria agrícola y costos en general para la preparación de la tierra. Los créditos para la ganadería se destinan a la compra de ganado de engorda que requiere un tiempo reducido para su venta, así como para los alimentos, compra de forrajes, cultivos de pastos, extracción de agua, vacunas, mano de obra y en general, para financiar costos relacionados con la ganadería. El máximo de crédito no deberá exceder 75% de las compras o costos que se adquieran, pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías. La tasa de interés está basada en el C.P.P., el cual es variable y es publicado mensualmente por el Banco de México más una sobretasa fijada por el banco acreditante además además, como apertura de crédito podrán cobrar el 1% sobre el importe total del financiamiento a la firma del contrato. Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos vencidos, pudiéndose amortizar el préstamo en forma mensual, trimestral o semestral, dependiendo de las necesidades específicas del cliente. Las garantías se constituyen por los bienes adquiridos, así como los frutos, productos o usufructos que se obtengan del crédito. El crédito se establece en contratos privados ratificándose ante un corredor público e inscribiéndose el gravamen sobre las garantías en el Registro Público de la Propiedad.

6) Préstamo Refaccionario:

Este crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería como sigue:

Los créditos para la industria se destinan para la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, construcciones, en general, bienes muebles e inmuebles, así como para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación. Los créditos para la agricultura se destinan para la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, construcciones, como bodega, silos forrajeros, apertura de tierras para el cultivo, así como útiles de labranza y abonos. Los créditos para la ganadería se destinan para la adquisición en general de equipos, construcciones de establos, adquisición de bienes muebles



e inmuebles, compra de ganado, destinado para la reproducción y también para el pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación. Este crédito tiene un plazo legal de 15 años en la industria y de 5 años en la agriicultura y ganadería, pero generalmente se otorgan a 10 y 3 años, respectivamente, nunca separando la vida útil probable de los activos fijos financiados. El importe del crédito no deberá exceder el 75% del valor de la inversión que se ha de realizar, pudiéndose financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías comprobado su valor mediante un avalúo. Las garantías deben de esatar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos más los activos fijos tangibles adicionales si se requiere, que se dan en prenda o hipoteca. Las tasas de interés, la comisión por apertura de crédito y la amortización del crédito, son semejantes a las de los créditos de habilitación o avío. La operación se documenta con pagarés con pago de intereses generalmente mensuales. La amortización del capital se efectúa mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo de las necesidades del acreditado. Estos créditos se establecen mediante contrato de crédito en escritura pública, inscribiéndose en el Registro Público de la Propiedad.

7) Crédito Comercial en cuenta corriente:

Para hacer uso de este crédito se requiere primeramente establecer un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato. Puede ser revocable cuando se establezca que puede cancelarse por alguna de las partes y también puede ser irrevocable cuando se requiere para su cancelación el acuerdo de todos los relacionados en la operación.

Para su celebración se requiere de un contrato privado inscrito en el Registro Público o de una escritura pública. Generalmente capital e intereses se amortizan mensualmente.

8) Créditos Hipotecarios:

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación



normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias; puede destinarse también a apoyar el capital de trabajo. El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas, comprobado mediante avalúo. El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado para la agricultura o ganadería es de 5 años, teniendo un año de período de gracia. En los créditos hipotecarios destinados a la industria, el plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener hasta dos años de gracia. La tasa de interés esta basada en el C.P.P., el cual es variable más una sobretasa fijada por el banco acreditante. Además podrán cobrar como apertura de crédito el 1% sobre el importe total del financiamiento a la firma del contrato. Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, mensualmente cuando se trata de empresas industriales y de servicios, y semestralmente en empresas agrícolas y ganaderas. El crédito se amortiza en forma mensual, trimestral o anual, dependiendo de las necesidades específicas, debiéndose liquidar los intereses mensualmente por lo general. El contrato se instrumenta mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

9) Préstamo Hipotecario Industrial:

Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria, en primer lugar, de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc.; y su destino debe ser diferente de los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios. Tampoco puede destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual acudir.

Es un crédito a mediano o largo plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital e interés, dependiendo de las necesidades específicas del acreditado. Puede existir un período de gracia con pago de intereses difiriéndose el pago de capital.

Las tasas de interés, la comisión por apertura de crédito y la amortización del mismo, son semejantes a los de habilitación o avío. El contrato debe estar previamente autorizado por el Banco de México y ratificado ante un notario o corredor público.

Por todo lo anterior se concluye que el sistema bancario del país es una fuente de financiamiento de suma importancia por las proporciones tan amplias en que opera el crédito, ya que ofrece una amplia gama de posibilidades de



crédito a la industria. Su operatividad es muy peculiar y suele ser, en algunas circunstancias, muy exigente. El crédito bancario involucra un elemento fundamental para su otorgamiento: la garantía, requisito que limita a un número importante de industrias, sobre todo a micro y pequeñas, ya que estas unidades productivas generalmente no son aceptadas como sujetos de crédito. Ello, debido entre otros aspectos, a que no presentan índices de solvencia, carecen de información contable, no cuentan con avale y además, porque a los bancos no les resulta redituable las operaciones de bajos montos por los gastos administrativos en que incurren. Así, el problema de crédito para la micro y pequeña industria se centra fundamentalmente en la imposibilidad de cubrir el conjunto de requisitos que el sistema bancario les impone para otorgar sus recursos y ocasionalmente, el elevado costo real de los financiamientos.

2. 2. 2. ARRENDADORAS.

Las Arrendadoras Financieras se constituyen, actualmente, como uno de los mecanismos dentro del Sistema Financiero Nacional con muchas posibilidades de crecimiento. Una prueba del dinamismo mostrado por ese sector es el crecimiento que observaron en el reglón de los activos, en poco más de 38% en seis meses, al pasar de 8 billones, 873 mil 561 millones de pesos en junio de 1991, a 12 billones 271 mil 518 millones de pesos a diciembre de ese año.

Según datos proporcionados por la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras (AMAF) señalan que el capital contable de éstas instituciones a diciembre del año anterior (1991), fue de orden de 1 billón 490 mil 570 millones de pesos, de los cuales 309 mil 561 millones a Arrendadora Interacional, y 104 941 millones a Arrendadora Financiera Monterrey.

El crecimiento de estos intermediarios se debe principalmente, a que los financiamientos que otorgan son mucho más eficientes y menos costosos que los de la banca comercial. Las tasas de interés que cobran son similar a las de la banca múltiple, sin embargo, la eficiencia, la mayor velocidad de respuesta y las menores garantías exigidas, hacen que sea más económico el financiamiento que otorgan las arrendadoras.



Una empresa Arrendadora es una Organización Auxiliar de Crédito, que se dedica a otorgar financiamiento dirigido, básicamente, a la obtención de equipo y/o maquinaria que requieren las empresas para su correcta operación.

Su forma de operar es por medio de un “arrendamiento especial” que es un financiamiento a las inversiones de carácter permanente (maquinaria y equipo), puede contratarse a corto, mediano plazo, ayudando así a las empresas a no comprometer fondos monetarios en el momento de adquirir el uso del bien. Para empresas con problemas financieros, es una buena forma de poder tener acceso a nuevos y mejor, equipo y maquinaria. Esto quiere decir que para las empresas micro, pequeñas y medianas, las arrendadoras son tan importantes como los bancos para el financiamiento de las grandes industrias.

Existen dos clases de arrendamiento básicos, que se denominan: arrendamiento financiero y arrendamiento puro, los cuales analizaremos a continuación.

A. Arrendamiento Financiero

Uno de los aspectos más importantes que se toman en consideración para empezar algún negocio, o bien para ampliarlo, lo constituye la inversión a realizar en maquinaria, equipo e inmuebles. En ocasiones esta inversión en lugar de ser una etapa del proyecto, se convierte en un obstáculo para su desarrollo: los elevados costos financieros, la restringida accesibilidad crediticia y los elevados precios de los bienes de inversión se han constituido como una barrera a la creación o ampliación de empresas, por eso es importante encontrar fórmulas de financiamiento que permitan eliminarlos. Una de esas fórmulas es el “arrendamiento financiero”; que consiste en otorgar, por parte de las arrendadoras, equipo y/o maquinaria a las empresas con problemas de liquidez inmediata. Las empresas pagan por ello una renta y al final del periodo de crédito estipulado en el contrato éstas se quedan con el bien, pagando por ello un precio accesible.

Durante la contratación de éste financiamiento se denomina “arrendador” a la organización que otorga el crédito y “arrendatario” a la empresa que lo recibe. El esquema fundamental de una operación de arrendamiento financiero es el siguiente:



- a) La arrendadora financiera adquiere la maquinaria solicitada por el arrendatario al que cede su uso mediante una renta, suscribiendo un plazo forzoso de renta del equipo.
- b) Al término del plazo establecido, la arrendadora y el arrendatario acuerdan la adquisición de la maquinaria por parte del usuario a un precio simbólico, o bien la continuación del arrendamiento del mismo bajo nuevas condiciones.

Las ventajas de este instrumento, sobre otros tradicionales utilizados para la compra de bienes de inversión o de inmuebles como el crédito bancario, radica fundamentalmente en la accesibilidad para pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, existen algunas desventajas que es conveniente señalar:

- 1) Los intereses a pagar suelen ser más altos que los contratados con los créditos tradicionales.
- 2) Al contratar un arrendamiento financiero se adquiere una obligación fija e irrevocable. Si se decide terminar antes del plazo pactado con esta obligación, los costos son demasiado altos.
- 3) Si se adquiere tecnología muy dinámica se corre el riesgo de que la maquinaria se obsolea al término del contrato.

Sin embargo, a pesar de éstas desventajas, los beneficios que reporta el arrendamiento financiero a las pequeñas y medianas empresas son suficientes.

Otra aplicación de este tipo de financiamiento es la obtención de capital de trabajo o de liquidez mediante la venta de equipo e inmuebles, bajo este esquema el cliente vende su equipo a una arrendadora financiera para que posteriormente ésta se lo arriende con opción de compra. El cliente se ve beneficiado ya que al vender su equipo recibe importantes recursos líquidos, al mismo tiempo que mantiene el uso del mismo equipo al arrendarlo. Este sistema es sumamente útil para empresas con graves problemas financiero como es el endeudamiento excesivo.

Es pertinente señalar que las arrendadoras financieras como organizaciones auxiliares de crédito, a parte del arrendamiento financiero pueden apoyar la adquisición o mejoramiento de bienes de inversión o inmuebles mediante dos tipos tradicionales de crédito:



1) Crédito Refaccionario: Es un crédito considerado de mediano plazo utilizado para la adquisición o para la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del cliente.

Bajo este esquema el cliente (acreditado) queda obligado a utilizar el importe del crédito conforme al importe lo estableció con la arrendataria. La garantía exigida la constituyen los bienes adquiridos, así como los productos obtenidos de estos bienes.

2) Crédito Hipotecario: Este crédito es considerado de largo plazo y al igual que el crédito refaccionario, es utilizado para la adquisición de bienes inmuebles o de inversión. En este caso, el acreditado pone como garantía determinados bienes, muebles o inmuebles, que en caso de incumplimiento del pago al término del plazo pasarán a ser propiedad de la Institución.

B. Arrendamiento Puro

El arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio de pago de rentas en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Este tipo de arrendamiento frecuentemente es utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia motivado principalmente por avances tecnológicos que producen mejores o más rápidas y eficientes máquinas y equipo, o también cuando se fabrican productos que, por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado únicamente por poco tiempo.

Este tipo de arrendamiento se emplea para la adquisición de equipos electrónicos, para cómputo y procesamiento de datos, maquinaria y equipo para la perforación de pozos petroleros, automóviles -cuando quiere cambiarse entre poco tiempo- o equipo y maquinaria de cualquier índole cuando se utiliza por poco tiempo, etc.

2. 2. 3. FACTORAJE.

El factoraje en México comenzó a institucionalizarse a partir de 1988 y no es hasta el 3 de enero de 1990 que aparece un decreto publicado en el Diario Oficial, donde se dan las bases para la institucionalización de las Empresas de



Factoraje, a partir de entonces queda constituida la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. (AMEFAC).

El número de empresas de factoraje, para finales de 1987 era de 20, y para 1988 asciende más de 40, además por los volúmenes de operación que se manejan en México, se coloca en el cuarto lugar a nivel mundial y el segundo en América.

La oportuna disposición de las cuentas por cobrar es el logro de las operaciones de Factoraje Financiero, opción que se ha difundido rápidamente para aumentar el capital de trabajo de las medianas empresas, además es considerado un crédito caro.

A. La Regulación que faltaba.

El país requiere de un sistema financiero que, a través de una adecuada canalización del ahorro interno, apoye la capitalización de las empresas para así lograr mayores niveles de competitividad ante la apertura comercial. Para fomentar y dar claridad a las opciones de financiamiento para las empresas, en el Diario Oficial del 3 de enero de 1990, se expidió el decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley General de organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC).

Mediante dicho decreto se adicionó un capítulo en el cual se establece el marco jurídico de las empresas de factoraje financiero y Factoring y regula las operaciones de dichos intermediarios. Dicho capítulo determina que operaciones se les permite efectuar a las empresas de factoraje financiero, se establecen diversos límites que propician la seguridad en las operaciones que se realicen, y se indican los lineamientos sobre el capital mínimo, inversiones, informaciones que deben proporcionar y las prohibiciones que tienen.

A partir de dicho marco legal se impulsa la participación de las empresas de factoraje en el sistema financiero mexicano, dado que dichos intermediarios apoyan los flujos de efectivo de las empresas que recurren a su servicio. Aunado a esta regulación, el pasado 16 de enero en el Diario Oficial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) publica las reglas para la operación de las empresas de Factoraje Financiero que tienen como propósito adecuar y completar las normas de la LGOAAC.

Algunos de los objetivos principales del factoraje son:



- 1) Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento del crédito comercial.
- 2) Formular y aplicar las políticas de autoregulación de las empresas de factoraje, para organizar la solvencia.
- 3) Difundir e informar al sector financiero y a la opinión pública del comportamiento de los créditos comerciales y describir los tipos de factoraje.
- 4) Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objeto de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan actividades de esta naturaleza en el país.

2. 2. 4. ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO.

Los Almacenes generales de Depósito tienen como antecedente en México los “positos de alhóndigas” instituciones que funcionaron exitosamente durante la época de la Colonia (1530-1812) destinadas fundamentalmente a la guarda, control y distribución de la reserva alimentaria de la Nueva España. Posterior a los años de revolución, en plena recuperación del país, se funda el primer almacén vinculado al crédito con características similares a las de los actuales, el cual fue denominado Almacén de Consignación y Depósito del Banco de Londres, México y Sudamérica, que inicia sus operaciones como auxiliar en la pignoración de mercancías el 14 de julio de 1892.

Posteriormente en 1900 inicia sus operaciones los almacenes generales de Depósito en México y Veracruz, S.A. vinculados al ferrocarril mexicano, que operó con gran éxito, depósitos fiscales y también intervino en operaciones de créditos prendarios importantes.

A finales de la época revolucionaria, las leyes bancarias promulgadas en 1924 y 1932, consolidan y reiteran sobre bases las funciones de esa actividad, mismas que hasta la fecha siguen siendo aceptadas, pero claro, con las adaptaciones propias al desarrollo del país y a los requerimientos del mercado.



2. 2. 5. UNIONES DE CREDITO.

Las Uniones de Crédito son Organizaciones de empresarios con afinidad de intereses. Se constituyen como sociedades anónimas de capital Variable. Los socios son personas físicas o morales, dedicados a las actividades industriales, comerciales y agropecuarias.

Es recomendable constituir las cuando existe un grupo de empresarios con objetivos comunes regionales o sectoriales, con demanda crediticia. En la ley de organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito se encuentran las siguientes actividades principales que puede realizar una unión de crédito:

A) Facilitar el crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios. Muchas empresas pequeñas tienen que acudir al agiotista por no ser miembros de una unión de crédito, o lo que es peor, de tener su producción.

B) Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

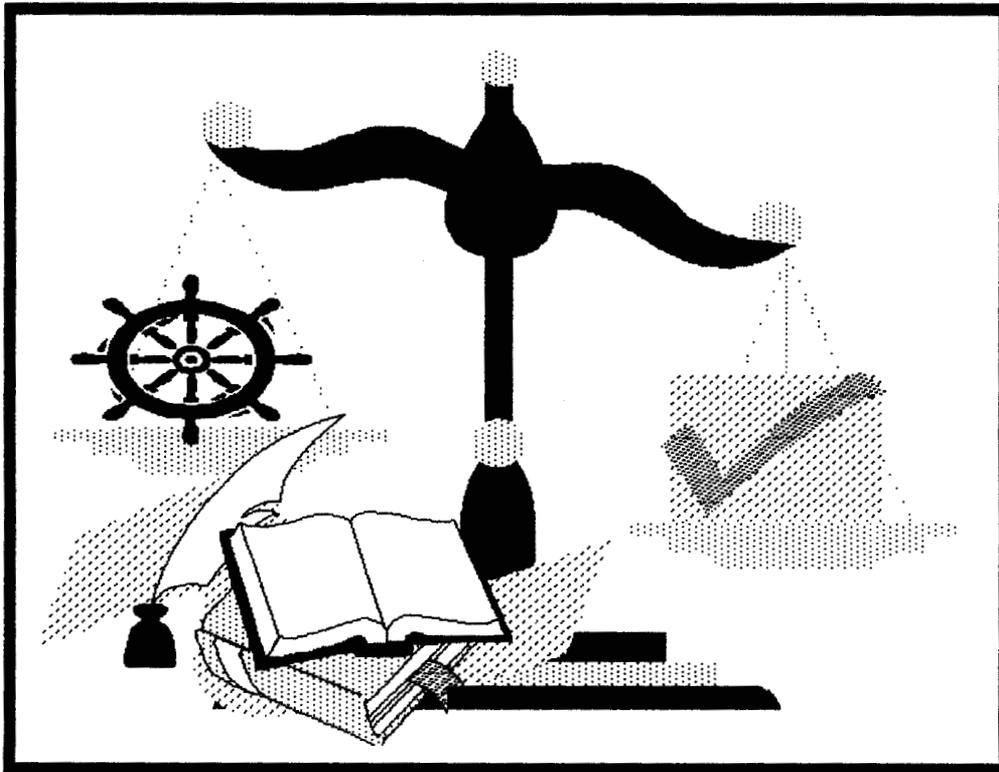
C) Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería.

La SHCP establece que para una nueva Unión pueda operar como institución auxiliar de Crédito debe contar con un capital mínimo de 900 mil pesos y, con un mínimo de 20 socios.

El marco legal que rige a las Uniones de Crédito está dado principalmente por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y la de Sociedades Mercantiles, así como la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Ley de impuesto al Valor Agregado. Por otra parte, para que operen las uniones de crédito, estas requieren contar previamente con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria.

CAPÍTULO TRES:

LEGALMENTE ¿COMÓ SE APOYA A LA EMPRESA EN MÉXICO?.



“La Justicia definida en términos justinianos significa: dar a cada quien lo que le corresponde”

Diccionario Jurídico..



CAPÍTULO 3.

LEGALMENTE: ¿CÓMO SE APOYA A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MEXICANA?

3.1. COMENTARIOS SOBRE LA LEGISLACIÓN PARA EL FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La legislación en nuestro país señala jerarquías en donde nuestra carta magna se encuentra en la cúspide, por tanto toda Ley, reglamento o código se desprenderá de ella, cualquier intento por construir una legislación para el fomento de la microempresa partirá en esencia de la misma.

El artículo Quinto de la Constitución mexicana señala que “A ninguna persona podrá impedírsele que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode siendo lícitos”, en el mismo se señala “nadie puede ser privado del producto de su trabajo, sino por resolución judicial”, en materia de empresa por tanto existe la libertad de iniciar, crear o emprender un negocio al menos en el ámbito de la intencionalidad.

El título sexto llamado: “Del trabajo y la previsión social” señala todos los lineamientos en materia laboral que puedan presentar controversia, cabe señalar que de estos artículos se desprendió la Ley Federal del Trabajo.

A diferencia de otras naciones en donde se busca fomentar la empresa, en México se intenta prevenir el enriquecimiento excesivo e incluso evitar toda forma de evasión fiscal, la gran participación del Estado en todas las actividades económicas no permitía la colaboración activa de la iniciativa privada, ha sido tal el grado de influencia de este modelo que aún se conservan vestigios de esa burocracia excesiva y trámites engorrosos, el espíritu empresarial tiene connotaciones sociales e incluso históricas, la inexistencia de una cultura empresarial otorga una mentalidad al empresario mexicano de obtención de ganancias al corto plazo sin importar el medio para conseguirlo, se ha llegado a tal grado que los sucesos como Cananea y Río Blanco nos recuerdan los atropellos a los que se llegaron, por tanto la legislación se vio obligada a establecer leyes que proporcionaran protección al trabajador y que incluso derivaran en una Ley Federal del Trabajo.

Por tanto nuestra legislación más que proteger a la empresa, su creación y desarrollo, se convierte en una cadena de restricciones y prohibiciones que limitan el desarrollo de las mismas, las leyes pasan de ser guías o patrones para



mediar las relaciones entre las personas, así como propiciar una conducta deseada a ser un instrumento que se limita a criterios o interpretaciones, a ser utilizada conforme beneficie o si se quiere perjudique, se convierte en un conjunto de reglas de un juego que permite a quien las conoce desplazarse y valerse de las mismas, mientras a el que las ignora se le abusa y aventaja.

La legislación en nuestro país se interpreta como una maraña de simulaciones, de intenciones más no de hechos, de plasmar en teoría lo que en la práctica no se da, pero que sirve de pretexto para decir que sí se contempla y que sí se resuelve, y que no se desea cambiar porque se aprende a manejar y se obtiene un coto de poder aunque este sea en un pequeño nicho, y que beneficia a quien ya lo aprendió y por tanto no desea cambiar.

Lo único que podría salvarnos de ese destino a seguir, sería optar por la vía del cinismo, olvidándonos de ese falso puritanismo de apariencias, mostrar abiertamente todo aquello que se realiza bajo la mesa, tras bambalinas o cuando se cierra la puerta, escandalizando con ese tipo de conductas, pero encontrando al final que en ese cinismo atroz existe el valor más puro que es la sinceridad, y que nos daría la credibilidad y legitimidad (que varía de la legalidad tanto como de la intención a los hechos) que tanta falta hace en nuestro país, en las personas y en el sistema.

El Programa Nacional de Desarrollo lanzado sexenalmente por el Ejecutivo Federal ha contemplado el apoyo a la empresa, pero para poder realizarlo requiere de instituciones que a su vez establecen lineamientos y medidas para obtener este apoyo a las empresas.

En México durante la época de aplicación del modelo de sustitución de importaciones, la política consistió básicamente en otorgar la protección a los productores nacionales por medio de restricciones cuantitativas a la importación a través de permisos de importación. En este esquema no se definieron áreas específicas de inversión, sino que se utilizó un concepto más genérico, el de las industrias "nuevas y necesarias" enmarcado en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, en donde se especificaba en términos amplios cuáles eran las industrias que se podrían apegar a esta legislación. El gobierno apoyo a estas industrias por medio de subsidios, tasas de interés preferenciales, un alto esquema de protección y construcción de infraestructura. Al dar



comienzo a la década de los ochenta, la industria mexicana tuvo que enfrentar los problemas acumulados a través de varios años de su proceso de industrialización: excesiva protección, desarticulación productiva, escasez de las exportaciones manufactureras, elevada dependencia de bienes de capital y tecnología extranjera, altos precios y baja calidad de productos, entre otros.

Aún cuando en el discurso político mexicano ha estado presente durante décadas el interés gubernamental para promover la participación de la micro, y pequeña empresa, es hasta 1985 que se anuncia un programa para promoverla, ya que lanza el Programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña el 30 de abril de 1985. Los objetivos específicos del programa fueron los siguientes:

A) Incrementar el promedio de eficiencia en las pequeñas y medianas empresas mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos.

B) Mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios de la pequeña y mediana empresa, para incrementar el mercado interno y al de exportación.

Esta tendencia de buscar apoyo para la pequeña y la microindustria se enfatiza en el programa de Modernización y Desarrollo de la micro, pequeña y mediana dados a conocer a mediados de 1991.

Entre otras medidas adoptadas por el gobierno federal para apoyar a las micro empresas, 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.

De entre los artículos mas relevantes se citan los siguientes:

1º. "La presente Ley es de orden público y de interés social; sus disposiciones se aplican a 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."⁷(Ley Federal para el fomento a la microempresa publicada en el diario oficial de la Federación).



El día 27 de enero de 1988, la SECOFI dio a conocer el documento denominado "régimen especial de fomento a la microindustria", cuya esencia está contenida en la Ley Federal para el fomento a la microempresa publicada el día 26 del mismo año.

El antecedente fundamental de la Ley federal para el fomento de la microindustria lo constituye el decreto que el gobierno federal expidió el 30 de abril de 1985, es decir, la ejecución de programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña; en donde se reconoce la importancia del fomento de los establecimientos de menor tamaño.

La legislación sobre artículos fiscales se registra en varios documentos el primero de ellos lo constituye el decreto que establece el otorgamiento de estímulos fiscales para fomentar el empleo, la inversión en actividades industriales prioritarias y el desarrollo regional (Diario oficial de la federación, 22 de enero de 1986). Decreto que creó la comisión mixta para la modernización de la industria micro, pequeña y mediana (Diario oficial 10 de septiembre de 1991)

3.2. REQUISITOS PARA OTORGAR LOS FINANCIAMIENTOS Y CRÉDITOS.

Las instituciones encargadas de proporcionar los financiamientos, la asesoría y el apoyo a las empresas se reservan el derecho de estimar quienes deben y no deben recibir estos créditos, en primer lugar se deben tomar en cuenta:

- * La posibilidad de considerarse sujeto de crédito.
- * La probabilidad futura de poder realizar el pago.

Contenido de un proyecto de inversión:

- 1.-Estudio de Mercado y comercialización.
- 2.-Estudio de Localización.
- 3.-Tamaño del proyecto.
- 4.-Ingeniería del proyecto.
- 5.- Necesidades de inversión.
- 6.-Estudios financieros proforma.
- 7.-Evaluación económica financiera.
- 8.-Conclusiones y recomendaciones del proyecto.



Existen los siguientes lineamientos para el otorgamiento de créditos:

- 1.- Los créditos se otorgarán en moneda nacional.
- 2.- Las tasas de interés que se considerarán, para la microindustria, con base en la tasa de los CETES; para la pequeña industria, la de CETES más cinco puntos.
- 3.- Los plazos en amortización serán; en habilitación o avío hasta un plazo de tres años con seis meses de gracia; en refaccionario o hipotecario industrial, hasta 12 años con tres de gracia, dependiendo de la zona económica en que se ubique la empresa.
- 4.- La forma de pago podrá ser mensual, ya sea de capital o de intereses. En crédito de habilitación o avío revolvente, al pago de capital podrá ser bimestral o trimestral, así también, el pago de intereses. El sistema puede ser por pagos a valor presente o sobre saldos insolutos.

3. 3. TRÁMITES BUROCRÁTICOS DEL FOMENTO.

Desde la creación de un negocio, su desarrollo, crecimiento, y muerte siempre todas sus actividades tendrán su expresión en el terreno jurídico, así para su inicio en marcha debe darse a conocer a las autoridades, informársele de su funcionamiento y de sus actividades, para que el mismo ejerza un control y establezca las regulaciones pertinentes.

Entre los trámites básicos que deben seguir las empresas para constituirse se encuentran:

La constitución de una sociedad: Previamente a la constitución de la sociedad, se requiere contar con la autorización de la secretaría de relaciones exteriores, que determine su actividad, conforme a lo establecido en la Ley General Orgánica de la Administración Pública (Art.27).

Las clases de sociedades reguladas por la Ley General de Sociedades mercantiles, son: en nombre colectivo, en comandita simple; de responsabilidad limitada, anónima, en comandita por acciones y cooperativa.

La escritura constitutiva de una sociedad deberá contener como datos:

Los nombres, la nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que las constituyan, el objeto de la sociedad, su razón social, duración e importe de fondo de reserva.



También se consideran como trámites de la constitución de una sociedad, el uso del suelo y licencia de construcción; la licencia de establecimiento; la inscripción al registro público de la propiedad.

Registro Federal de Causantes: Esta obligación está contenida en el Código Fiscal de la Federación (Art.93).

Esta solicitud deberá presentarse en original y ocho copias dentro de los 15 días siguientes a la firma de la escritura constitutiva en la oficina General de Hacienda de acuerdo a su domicilio fiscal correspondiente.

Además en el D.F. deberán cubrirse los siguientes trámites, presentarse en la delegación política y en la receptora de rentas para cumplir con los señalamientos correspondientes.

Prevención de Incendios: Este trámite es otorgado por la Secretaría General de Protección y vialidad, teniendo como objetivo vigilar las instalaciones y equipo requerido para prevenir y combatir incendios, los cuales deberán mantenerse en buenas condiciones de mantenimiento, por lo que deberán ser revisadas y probadas en forma periódica. Para obtener el Visto Bueno, que debe refrendarse en forma anual, se presentará la solicitud y dos copias acompañadas de:

A) Copia del recibo de contribución por derecho de agua o contrato de arrendamiento.

B) Al reverso de las tres formas dibujar el croquis del establecimiento.

Nota: La obtención de esta aprobación es de forma gratuita.

Autorización de instalaciones de gas: En esta sección, los empresarios deberán anexar una hoja dependiendo del producto que estén utilizando.

Instalaciones eléctricas: Para solicitar el suministro de energía para una industria se presentará un escrito a la Comisión federal de electricidad, en donde se especifique, la actividad de la empresa, calles, colonia, zona, delegación.



Manifestación estadística:

A) Las empresas industriales, comerciales, agrícolas, así como las dedicadas a una actividad en la producción o venta de mercancías; o de cualquier clase están obligadas a inscribirse dentro del mes de enero de cada año en los registros estadísticos.

B) En los casos de apertura, clausura, cambio de domicilio, razón social, de propietario o giro,... deberán de dar aviso a 15 días siguientes a que ocurra en la Dirección General de Estadística de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Registro en Cámaras industriales:

A) Todo industrial manifestado a la SHCP deberá inscribirse durante el mes de enero de cada año, o dentro del mes siguiente a la fecha de iniciación de sus actividades, en la cámara de comercio y de la industria.

B) La solicitud deberá presentarse en original y cuatro copias.

C) Para la cuota se tomará en cuenta la tarifa urgente utilizada por la SECOFI.

D) Los estatutos fijaron derecho y obligaciones que corresponde a cada categoría de socio.

Registro patronal al IMSS: Para dar debido cumplimiento a las obligaciones impuestas por la Ley del Seguro Social, es necesario que los empresarios se registren e inscriban a sus trabajadores al Instituto Mexicano del Seguro Social. Comunicando las altas y bajas, modificaciones de salario, cambio de domicilio, de razón social, de transpaso, clausura, así como de los demás datos que señala la ley del IMSS y sus reglamentos, dentro del plazo no mayor de cinco días (Art.12,19 y 84). La inscripción patronal se realiza a través de la forma 1-A, denominada "aviso de inscripción al patrón", a la cual se le acompañará el cuestionario de "información básica para la clasificación de las empresas de la industria de transformación" con el fin de educar a la empresa en la clase y fracción correspondiente, según el reglamento de clasificación de empresas y denominación del grado de riesgo de seguro de trabajo.



Licencia Sanitaria: La obligación de obtener el registro sanitario, lo establece el código sanitario (Art. 394) y dice “los establecimientos industriales, comerciales o de servicio requieren para su funcionamiento licencia sanitaria”. Para obtener la licencia sanitaria, se debe presentar la siguiente documentación ante la Dirección General de licencias sanitarias:

En caso de apertura:

- A) Copia del oficio de apertura ante la SHCP.
- B) Licencia para prevenir y controlar la contaminación ambiental, si es el caso.
- C) Copia fotostática de la credencial que acredite inscripción a la CANACINTRA.

En caso de revalidación:

- A) Placa metálica o licencia cuya vigencia esté por terminar.
- B) Tarjetones si es el caso.
- C) Credencial que acredite su inscripción en CANACINTRA.

Autorización de Operación.

Para obtener dicha licencia es necesario cumplir con lo siguiente:

- A) Escrito de solicitud dirigido al Departamento del D.F.
- B) Anexar lineamientos y número oficial vigente o contrato de arrendamiento.
- C) Visto bueno de bomberos actualizados por la oficina técnica de Seguridad Urbana de la dirección general de policía y tránsito.
- D) Visto bueno de ubicación, de la dirección de inspección sanitaria de la oficina de higiene industrial.
- E) Un juego de planos arquitectónicos.
- F) Memoria de actividades, lista detallada de maquinaria y vehículos.

Licencia de funcionamiento para giros reglamentados: Los requisitos existentes para el funcionamiento de las empresas en el D.F. se encuentra contenido en el reglamento general de establecimientos mercantiles y espectáculos del D.F. El citado reglamento, señala 52 establecimientos a la vigilancia de la autoridad administrativa en aquellas actividades reguladas por dicho reglamento y a los cuales se les otorgará licencia.

Para obtener esta licencia, que deberá revalidarse anualmente, se presentará la solicitud respectiva, según la Delegación política correspondiente.



Registro empresarial INFONAVIT: De acuerdo a la Ley de INFONAVIT, todo patrón esta obligado a:

- A) Inscribirse e inscribir a sus trabajadores en el INFONAVIT.
- B) Dar aviso de las altas y bajas de los empleados.
- C) Dar aviso a las modificaciones de salario.
- D) Entregar el 5% sobre el salario integrado por el trabajador.
- E) Efectuar los descuentos requeridos para cobrar los préstamos otorgados por el propio instituto. Nota: estas obligaciones deberán cumplirse sin importar la duración de la relación laboral y la discontinuidad de la misma.

Trámites para constituir una empresa.

BÁSICOS.

Trámite	Tipo	Dependencia	Tiempo (días)
Constitución de una sociedad.	Autorización	SRE	20-60
Uso del suelo y licencia de construcción.	Autorización	DDF	6-18
Licencia de Establecimiento.	Autorización	SEDESOL	15-60

JURÍDICOS

Trámite	Tipo	Dependencia	Tiempo en días.
Inscripción al registro público de la propiedad.	Registro	DDF	7-30
Protocolización jurídica del acta constitutiva.	Autorización	Notaria pública	60-120

FISCALES Y TRIBUTARIOS.

Trámite	Tipo	Dependencia	Tiempo.
Registro Federal contribuyentes.	Registro	SHCP	2-2
Registro en el padrón de causantes del IVA.	Registro	Tesorería local	3-3
Registro patronal del IMSS.	Registro	IMSS	8-8
Registro empresarial INFONAVIT.	Registro	INFONAVIT	8-30



REGULACIÓN.

Trámite	Tipo	Dependencia	Tiempo
Prevención de Incendios.	Autorización	DDF	60-60
Autorización de instalación de gas.	Autorización	SECOFI	30-30
Instalaciones eléctricas	Autorización	SECOFI	30-30

3. 4. ORGANISMOS REGULADORES.

Las microindustrias generalmente empiezan de cero, con grandes esfuerzos de sus dueños con recursos tales como el ahorro propio, o los de la familia o comunidad en que se encuentran.

A ello se agrega una creciente competencia de otros negocios similares Partiendo de este contexto, actualmente el país requiere de un adecuado cumplimiento de las respectivas responsabilidades de todos y cada uno de los sectores que interviene en su configuración material, social y política. En lo material se trata de satisfacer las demandas de los bienes básicos considerados socialmente necesarios. De ahí el Estado cumpla su papel al aplicar el instrumental que la ley le otorga como promotor y orientador del desarrollo económico.

3. 4. 1. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP).

La SHCP es el organismo del gobierno federal encargado de regular, coordinar y vigilar el sistema financiero e impulsar las políticas monetarias y crediticias, orientando la evolución del mercado financiero y bursátil y la actuación de sus participantes.

En la estructura del sistema financiero Mexicano la autoridad máxima sigue siendo la SHCP. esta secretaría ejerce sus funciones en lo que al sistema financiero mexicano se refiere a través de tres comisiones y del banco de México. La inspección y vigilancia del sistema financiero mexicano se encuentra dividido hasta ahora en tres subsistemas: comisión nacional bancaria, comisión nacional de seguros y fianzas y la comisión nacional de valores.



En cuanto a los financiamientos que otorga SHCP se encuentra el estímulo fiscal que tiene los siguientes objetivos, fomentar la constitución, regulación, operación y modernización de las empresas microindustriales. Los apoyos económicos se otorgan a través de fondos de fomento, estímulos fiscales y exenciones.

En este marco, la actual política de estímulos fiscales, se encuentra orientada a promover la producción de bienes necesarios para el desarrollo del país, así como los bienes del consumo básico de la población. así mismo se busca impulsar su desarrollo de la pequeña y mediana industria, fomentar la agroindustria, la producción de bienes de capital y propiciar la mayor utilización de la capacidad instalada. Por ejemplo, los estímulos que se concede a la construcción de naves o almacenes de distribución en parques industriales, benefician primordialmente a la micro, pequeña y mediana industria, ya que dispone de una amplia infraestructura y servicios, que reduce los costos de instalación y le proporcionan una mayor flexibilidad en sus operaciones.

Este instrumento tiene como características básicas la selectividad, transparencia, eficiencia, temporalidad y condicionalidad en el otorgamiento de beneficios fiscales.

Con los estímulos fiscales las empresas puedan gozar y disfrutar las medidas especiales que les otorgan durante determinado tiempo para que se impulse, promueva o fomenta, una rama de la actividad industrial o comercial. Los estímulos fiscales tienen su origen en los siguientes ordenamientos jurídicos: La Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 1990, el artículo Cuarto Transitorio de la Ley que establece reformas, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales y que adiciona la Ley General de Sociedades mercantiles y los Decretos Presidenciales publicados en el Diario Oficial de la Federación.

Los incentivos fiscales que otorga el Gobierno Federal mediante decretos presidenciales tienen el propósito de fomentar e impulsar la planta industrial, por lo tanto, se encuentra en vigor los siguientes estímulos fiscales:

A) Para promover el abasto eficiente de productos nacionales e importados en la franja norte y en zonas libres del país y en el municipio fronterizo con Cananea, Sonora.

B) Para la devolución de impuestos de importación a los exportadores.



C) Para el fomento de la construcción y adquisición de viviendas destinadas al arrendamiento.

Quienes construyan viviendas con recursos propios podrán deducir el 20% del costo de la obra sin considerar el costo del terreno en que se edifique; en caso de que la obra se realizará con créditos, solamente sería deducible el 15% del valor de la construcción sin tomar en cuenta el valor del terreno ni los intereses correspondientes, en ambos casos el valor de la vivienda (al término de la construcción), y el terreno no deben exceder a veinte veces el salario mínimo anual vigente en el área en que se localice.

Para quienes hayan construido mínimo cinco viviendas en un mismo predio y hayan sido beneficiados con este estímulo, pueden solicitar un crédito contra impuestos federales equivalente al 20% del valor de las viviendas sin considerar el valor del terreno.

D) Para promover y desarrollar la modernización de la industria de la computación se establece una reducción del 100% del impuesto general de importaciones, para componentes y equipo terminado.

E) Para los contribuyentes dedicados a la edición de libros, periódicos y revistas. Este estímulo tiene la finalidad de simplificar la contabilidad de las empresas editoriales, así como el pago del IVA y el Impuesto al Activo.

F) Para los productores de aguas envasadas y refrescos de marca nacional(cambiar por los del ramo de autopartes) se fijaron los siguientes porcentajes deducibles:

PORCENTAJES DEDUCIBLES DE IMPUESTOS.

Años	Porcentaje deducible.
1989	12.6%
1990	8.4%
1991	6.3%
1992	4.2%
1993	2.1%
1994	1.2%

Fuente: Revista "Tendencias económicas y financieras".



Otro estímulo fiscal que no se contempla expresamente en la Ley de Ingresos es el que se establece en la Ley de Impuesto sobre la renta (LISR), referente a la reinversión del monto de enajenación de inmuebles ubicados en el D.F.

Es decir, aquellas personas que realizan actividades empresariales que enajenan inmuebles de su activo fijo, ubicado en el D.F. o en el área de crecimiento controlado por la SHCP tendrán derecho a acreditar una cantidad equivalente al 50% del impuesto de adquisición de inmuebles que se hubiera causado por la enajenación. Los empresarios y las sociedades mercantiles interesadas en gozar de estímulos fiscales primero deben verificar si son o no sujetos de dichas medidas especiales. Asimismo debe verificar si la actividad empresarial o comercial que están realizando está considerada en el programa de fomento y promoción gubernamental.

Entre los diversos requisitos que se tienen que reunir están: el de presentar los avisos en formas autorizadas, no deben exceder el monto máximo de ingresos; registros solicitados; constancias de pago de impuestos; pagar los derechos de inspección y vigilancia respectivos. También es muy importante evaluar financiera y fiscalmente si el estímulo no resultará un ingreso acumulable para el pago del ISR.

Es importante identificar que existe otro concepto que tiene las mismas consecuencias financieras, esto es, un beneficio económico para fomentar, promover o desarrollar cualquier objetivo gubernamental. Este concepto se denomina subsidio, en el cual no se reducen las cargas fiscales a los particulares, únicamente está dirigido a las empresas morales que tengan una actividad comercial o industrial.

Los subsidios se encuentran claramente definidos en la Ley del ISR, ya que señala que las personas morales podrán disminuir el impuesto de referencia en un porcentaje previamente establecido.

Todos estos incentivos, a pesar que no tienen naturaleza de estímulos fiscales, producen los mismos efectos. Sin embargo a diferencia de los estímulos, las cantidades deducibles no son acumulables por el pago del ISR.

Los beneficios o provechos que se deriban del disfrute o goce de algún estímulo fiscal, son considerados ingresos en crédito o de cualquier otro tipo que incremente o modifique su patrimonio. Por lo que si el decreto que establece el estímulo no estipula lo contrario, los empresarios o Sociedades mercantiles tendrán que acumular a la totalidad de sus ingresos los mismos y



pagar el ISR estas consideraciones son así , porque durante la vigencia de algunos estímulos se ha estipulado en que los mismos no son acumulables para el ISR. El estímulo fiscal debe plantearse en forma determinante en la planeación de una empresa, para evaluar correctamente si es conveniente o no, contar con él.

3. 4. 2. BANCO DE MÉXICO (BANXICO).

El Banco de México es el banco central del país, y como tal ejerce las siguientes funciones:

- a) Regula la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios, y por ende guarda una estrecha relación con las instituciones de crédito y las casas de cambio.
- b) Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia. Además regula el servicio de cámara de compensación.
- c) Presta servicios de tesorería al gobierno federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo. El Banco de México es el ájente exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como: Certificados de la tesorería de la federación (CETES), Bonos de la tesorería de la federación (TESOBONOS), Bonos ajustables del gobierno federal (AJUSTABONOS), pagarés de la tesorería de la federación (PAGAFES) y efectuar reportes con estos.
- d) Funge como asesor del gobierno federal en materia económica y financiera.
- e) Participa en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen bancos centrales.
- f) Administra el fondo bancario de protección al ahorro, fideicomiso creado con la finalidad de prevenir problemas financieros en los bancos múltiples. Procurando el cumplimiento de las obligaciones que estos bancos tengan.
- g) Dispone de acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito y la inversión obligatoria de su pago exigible.

Fondo de garantía y fomento a la agricultura, ganadería y avicultura.- fue creado en 1954, el objetivo principal es descontar créditos concedidos al sector de industria extractiva el tipo de crédito a facilitar es de avío.

Fondo especial para financiamiento agropecuario (FEFA).- se creó en 1972 tienen como finalidad de descontar créditos al sector de la industria extractiva en el tipo refaccionario exclusivamente.



Fondo especial de asistencia técnica y garantía para créditos agropecuarios(FEGA).- Creado en el año de 1972 tiene como objetivo garantizar créditos concedidos a productores de bajos ingresos y reembolsar costos de asistencia técnica.

Fondo de equipamiento industrial (FONEI) Creado en 1971 con el objetivo de descontar créditos a largo plazo, destinados a proyectos industriales de exportación o de sustitución de importaciones.

3.4.3. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI).

La SECOFI, en congruencia con el plan nacional de desarrollo de 1989 a 1994, publicado en el diario oficial de la federación el 31 de mayo de 1989, y el programa de modernización industrial y de comercio exterior para el periodo 1990 a 1994, plantea el reto de reiniciar el crecimiento económico con estabilidad de precios y mejorar productivamente el nivel de vida de los mexicanos, así mismo lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.

La modernización industrial y del comercio exterior es la estrategia fundamental para alcanzar estos objetivos. La modernización es la base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos; obliga a renovar y actualizar las estructuras y los mecanismos de participación social, a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico. La modernización de la industria y el fomento del comercio exterior se sustenta en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.

La SECOFI en coordinación con diversas entidades financieras, busca perfeccionar el funcionamiento de las distintas fuentes de financiamiento, a fin de que estas se conviertan en un estímulo a la inversión. Intenta eliminar obstáculos a la operación y funcionamiento de las micro, y pequeñas empresas.

Busca facilitar la incorporación a la economía formal de aquellas que se encuentran operando al margen de las disposiciones legales, así como eliminar obstáculos reguladores que impidan una integración vertical u horizontal de las empresas, a fin de elevar la eficiencia y productividad industrial. Pretende



revisar la legislación antimonopolio y aplicar una política antimonopólica activa para evitar prácticas, que impidan la concurrencia de empresas micro, pequeña y mediana.

En coordinación con otras instituciones, se redefinirá la zonificación geográfica de la industria, a fin de adecuarla a circunstancias que vive el país. La nueva zonificación, estará integrada por zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial, considerando para ello aquellas regiones que cuenten con infraestructura básica, con recursos naturales susceptibles de industrializarse y con posibilidades exportadoras.

SECOFI, en coordinación con otras dependencias del gobierno racionalizará el crecimiento de las áreas metropolitanas, autorizando en estas zonas sólo la ampliación de la planta productiva ya existente y el establecimiento o ampliación de micro y pequeñas empresas que no sean contaminantes ni grandes consumidores de agua y energéticos.

La SECOFI impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial, que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. A fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecen bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

Los apoyos de SECOFI a la micro y pequeña empresa son:

- A) Facilidades para la constitución de las microindustrias como personas morales, mediante la figura jurídica de Sociedades de Responsabilidad limitada microindustrial.
- B) Información y asesoría para constituir agrupaciones de microindustrias.
- C) Exención del requisito de autorización para instalaciones eléctricas, cuando la carga total instalada no excede de 40Kw en zonas normales y de 20Kw en zonas consideradas peligrosas.
- D) Simplificación y reducción del tiempo de trámite para la autorización de uso y funcionamiento de instalaciones de gas LP.
- E) Eliminación del trámite de autorización para proyectos de instalación de gas en base a la responsiva de un técnico autorizado.
- F) Reducción del 50% en el pago de derechos por registros de marcas y patentes.



Padrón Nacional de la Microindustria.

El padrón consignará la información actualizada de estas empresas, las actividades que desarrollan, el número de trabajadores, las inversiones realizadas; así mismo en él se tomará nota de la terminación, disolución y liquidación de las sociedades de microindustria.

Los microindustriales que quieran estar inscritos en el padrón y por tanto gozar de los beneficios que otorga; tendrán que acudir a SECOFI y llenar la solicitud de registro en el mes de abril.

La cédula de Microindustria.

El padrón registrará a las microindustria y les expedirá una cédula con vigencia de tres años, la que además de acreditar su inscripción, indicará los trámites oficiales que se encuentran cubiertos; les otorgará prioridad en sus gestiones pendientes ante otras dependencias y les brindará acceso a los apoyos oficiales que se instrumenten.

Ventanilla única de gestión:

Las funciones de la ventanilla única de gestión, es la instancia de atención al público de Padrón Nacional de la Microindustria, en el cual se concentran varios trámites. La ventanilla única esta facultada para otorgar licencias, autorizaciones o registros, o en su defecto para realizar los trámites ante las dependencias federales o estatales para su obtención la ventanilla al expedir la cédula de Microindustria, brinda la posibilidad a las empresas de que puedan iniciar operaciones de inmediato y gozar de diversos apoyos. Le ahorra al industrial tiempo y costos, pues este no tiene que realizar los tramites involucrados en los aspectos de constitución y operación de una empresa.

En la ventanilla única se pueden realizar los siguientes permisos si es que no se cuenta con ellos.

- * Registro Federal de Causantes (R.F.C.)
- * Registro como causante del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)
- * Licencia Sanitaria
- * Manifestación estadística
- * Autorización para el uso de suelo
- * Cualquier otro trámite que se requiera e informe en la misma ventanilla.



Investigación estadística:

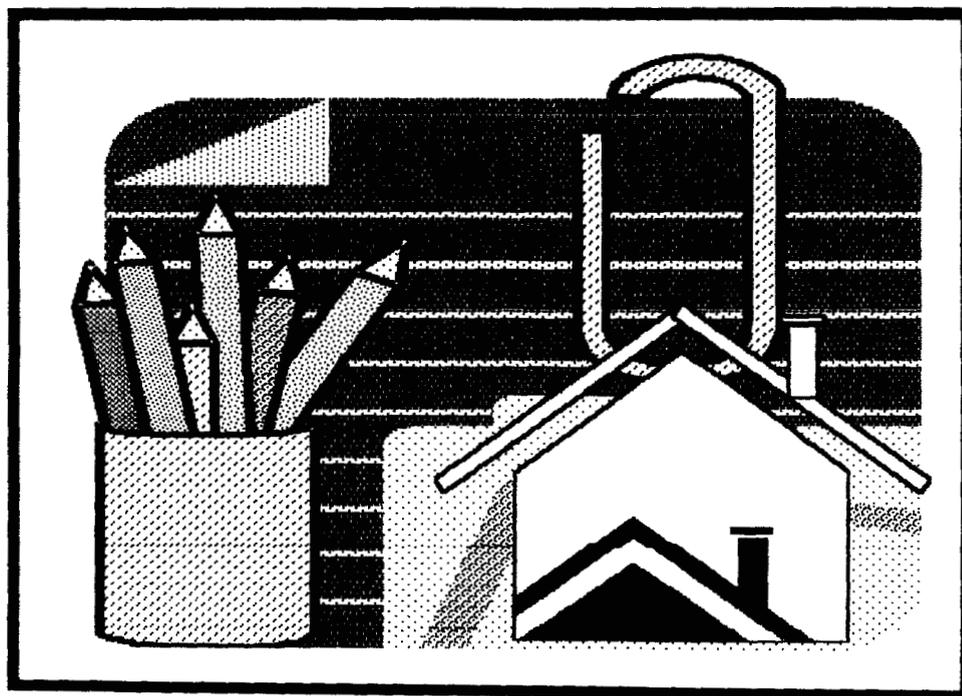
La siguiente información fue obtenida de una investigación realizada por Nacional Financiera (NAFIN), en febrero de 1993 con el objetivo de identificar a través de una encuesta de opinión, habilidades, experiencia, obstáculos para el desarrollo y disposición al cambio del empresario del micro, pequeño, y mediano negocio, así como conocer las características de su quehacer empresarial con el fin de diseñar programas de capacitación, asistencia técnica y financiamiento, que permitan adecuar los recursos a sus necesidades actuales.

La población objeto de estudio fue la Micro, pequeña y mediana empresa de acuerdo con la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), tomando como base el volumen anual de ventas y el número total de personal ocupado, dicha clasificación es la siguiente.

Microempresas. Son los pequeños negocios, que manejan un máximo de 110 salarios mínimos anuales (zona A) como nivel de venta anual y que tienen de uno a quince empleados como máximo.

Pequeñas empresas. Son las empresas que manejan de 111 salarios mínimos anuales (zona A) a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados. Esta encuesta se encuentra disponible para todos aquellos microempresarios o personas en general que les pueda ser de utilidad para la constitución, crecimiento o modificación en la empresa que manejen, Nafin emitió este folleto y se encuentra en las bibliotecas públicas bajo el nombre de "Investigación estadística Nafin 1993".

CAPÍTULO CUATRO: PROYECTOS DE FOMENTO A LA MICRO, Y PEQUEÑA EMPRESA DURANTE EL SEXENIO SALINISTA.



"En la medida que existan más empresarios, habrá más empleos y mejores niveles de vida para los trabajadores. Y más y mejores mercancías para el pueblo en general"

Luis Pazos en "El final de Salinas"

CAPÍTULO 4.

PROYECTOS DE FOMENTO A LA MICRO , PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, DURANTE EL SEXENIO SALINISTA.

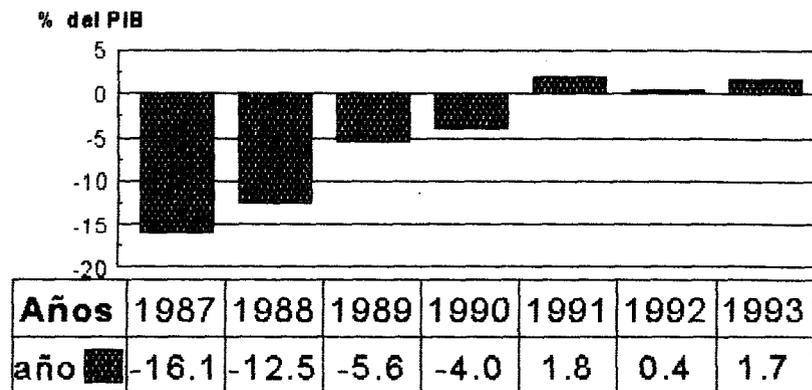
4.1. IMPORTANCIA HISTÓRICA DEL SEXENIO DE SALINAS DE GORTARI.

El presidente de México Carlos Salinas de Gortari, realizó cambios económicos que son calificados como la “Salinistroika”, ya que son comparados con la magnitud de los cambios realizados en la ex-URSS, y que irónicamente tendrían un catastrófico resultado similar. Las reformas emprendidas por Salinas cambiaron la dirección del sistema económico.

De 1989 a 1992 privatizó 362 empresas, entre ellas los bancos, la industria telefónica, la siderúrgica, la azucarera, y otras de membrete.

Los resultados comparativamente son sorprendentes como ejemplo: en 1987 el déficit presupuestal del gobierno federal alcanzó el 16% del PIB; mientras que en 1992 las finanzas públicas se encontraban frente a un superávit nunca antes imaginado, por otra parte la deuda gubernamental significaba el 62% del PIB al tomar posesión como presidente y al final de su sexenio era del 30% del PIB.

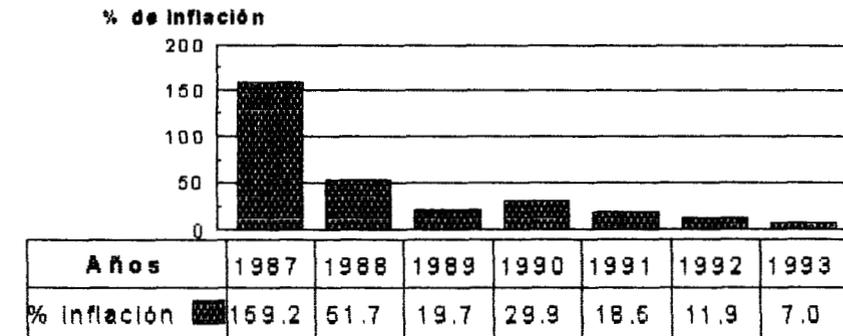
**Deficit(-) o Superavit(+)
Del sector Público
(Como proporción del PIB)**



Fuente BANXICO e INEGI

Así como en relación a la inflación, la cual logró bajar de más de 160% en 1987, a un 12%, aproximadamente a finales de 1992.

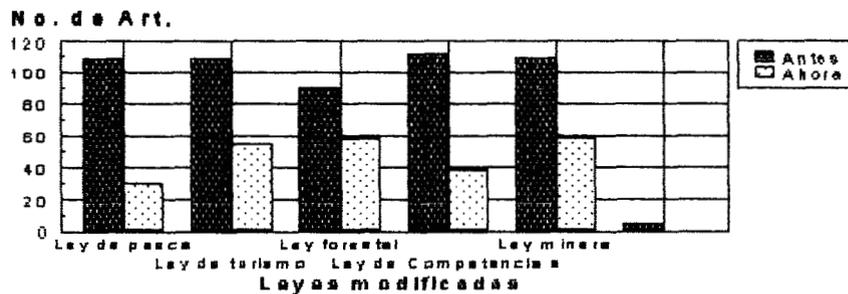
Infación en México (Variación Anual)



Fuente BANXICO
% de la inflación

Salinas convirtió a México en uno de los países con mayor apertura comercial en el mundo, terminó con el mito de ausencia de relaciones entre la iglesia y el Estado y sobretodo realizó modificaciones de fondo al tocar el aspecto jurídico mediante sus reformas.

Leyes modificadas (Reducción de artículos)





4.1.1. EL ORIGEN DE SALINAS DE GORTARI.

El lunes 5 de octubre de 1987 Carlos Salinas de Gortari es nombrado oficialmente candidato a la presidencia de la república por el Partido Revolucionario Institucional. Nueve meses más tarde, después de una enorme campaña presidencial, resulta electo presidente y toma posesión de su cargo el 1° de Diciembre de 1988.

Hijo de Raúl Salinas Lozano originario de Agua Leguas, Nuevo León, quien se desempeñó como secretario de Industria y Comercio durante el sexenio de Adolfo López Mateos y posteriormente senador por su estado natal Nuevo León y la Señora Margarita de Gortari Carbajal, ambos economistas.

El matrimonio formado en 1945 trajo al mundo a Raúl Salinas de Gortari en 1946 en la Ciudad de Monterrey, poco después se estableció en México D.F. donde nació Carlos, el 3 de abril de 1948, después vendrían Adriana Margarita y Finalmente Enrique.

Carlos Salinas está casado desde 1972 con la señora Cecilia Occelli González, con quien ha procreado tres hijos, Cecilia, Emiliano y Juan Cristobal.

Distinguido por su actividad escolar y deportiva curso la secundaria y preparatoria en escuelas públicas y se recibió de licenciado en Economía en la UNAM en 1969 obteniendo Mención Honorífica, posteriormente realizó estudios de Maestría y Doctorado en Harvard.

Paralelamente al desarrollo académico, Salinas a los 18 años se incorpora al PRI, realizando funciones de colaboración con el partido.

En diciembre de 1970 a los 22 años comenzó a trabajar en el Sector Público como analista en la SHCP, en esa dependencia se desempeñó en 1974 como jefe de Depto de estudios Económico de la Dirección General de Asuntos Hacendatario y dos años más tarde fue promovido a Subdirector de Estudios Económicos, en 1979 fue invitado por Miguel de la Madrid a incorporarse como director general de Política económica y social de la SPP hasta 1981 fungió como secretario técnico del gabinete económico, el primero de diciembre de 1982 fue designado secretario de Programación y Presupuesto contando con 34 años de edad. en 1987 fue secretario de la Comisión nacional de reconstrucción, el organismo que se estableció para atender las tareas y necesidades derivadas de los sismos de septiembre de 1985, posteriormente regreso a su puesto como Secretario de Programación hasta 1988.

4.1.2. EL PROYECTO NEOLIBERAL SALINISTA.

Carlos Salinas de Gortari desde su formación académica se inclinó por las cuestiones económicas, su posición socioeconómica le permitió comprender los acontecimientos nacionales y saberse participe y no observador de los mismos, su formación en las ciencias económicas le permitieron lograr comprender las causas y repercusiones de cualquier decisión. Durante su carrera política es visible la influencia de su formación en el extranjero, sus ideas de modernizar y economizar provenientes de Harvard, son aplicadas en los distintos cargos que ocupa, aún como Secretario de Programación y presupuesto se distingue por su afán en el ahorro y la austeridad ganándose el mote de Salinas de "Recortary" por los constantes recortes al presupuesto que establece.

Cuando se convierte en candidato a la presidencia por parte del PRI, su campaña presidencial girará en torno a todo un proyecto modernizador de liberalismo social.

En México los izquierdistas y socialistas han influenciado en algunos sectores conservadores y de la iglesia para presentar al neoliberalismo como una vuelta del jacobinismo y anticlericalismo al estilo del siglo pasado y como políticas radicales del "Laissez faire" (dejar hacer, dejar pasar).

"Desprestigiar la palabra neoliberal es el objetivo de los socialistas nostálgicos, quienes ya hablan del fracaso del neoliberalismo, cuando todavía la mayoría de las economías del tercer mundo se encuentran bajo leyes estatistas. Y algunos países apenas empiezan a dismantelar las estructuras jurídicas nacional socialistas y fascistas que los han regido con diversas variantes desde su independencia"¹.

¹ Luis Pazos "El final de Salinas" pag. 37.



4.2. INICIATIVAS DEL GOBIERNO PARA EL IMPULSO DEL FOMENTO A NIVEL NACIONAL.

Dentro del marco establecido por Carlos Salinas, el Estado poco a poco se aleja de actitudes proteccionistas, pasa de un Estado paternalista a un Estado gendarme que sólo vigila el cumplimiento de las leyes de mercado, sin embargo, grandes compañías como TELMEX, y grupos como CIFRA, VITRO, CEMEX, reciben apoyo directo o indirecto por parte del gobierno, sin embargo, las pequeñas empresas son sujetas a fuertes pagos de impuestos e incluso se realiza la llamada miscelanea fiscal para incluir a negocios de menores dimensiones.

El sexenio en sí constituye una prueba de selección para todas las empresas existentes, ya que, en un marco de globalización como el que deseaba Salinas era imposible competir con una planta productiva ineficiente, las circunstancias adversas a las que se enfrentaron las micros y pequeñas empresas, sirvió de tamizado para que sólo subsistieran las empresas más fuertes, las más preparadas e incluso las más áviles, es decir las mismas circunstancias que impedían el crecimiento, desarrollo o subsistencia de este tipo de empresas se convirtieron en los agentes catalizadores de su fortalecimiento, en resumidas cuentas, las empresas que soportaron esas condiciones de presión y que subsisten se han fortalecido y están preparadas para circunstancias de competencia externa.

4.3. PROGRAMAS DE APOYO Y CRÉDITOS A EMPRESARIOS OTORGADOS EN EL D.F DURANTE EL SEXENIO DE SALINAS DE GORTARI.

Al inicio de gobierno de Carlos Salinas fungió como subsecretario de fomento de la SECOFI Mauricio de María y Campos, con la recién lanzada Ley Federal de Fomento a la microindustria se esperaba que las microempresas nacionales regularizaran su situación legal, que esta permitiría que se evitara el burocratismo a la microindustria.

Se instalaron “ventanillas únicas” en la CANACINTRA y las delegaciones Coyoacán y Cuauhtémoc, en donde se efectúa una acta constitutiva de la microindustria; se deposita en la ventanilla, ahí recibe una cédula y queda inscrito en el padrón nacional de la microindustria y después comenzar con el funcionamiento del negocio.

Durante 1991 se crearon 130 microempresas juveniles mediante el apoyo de Nacional financiera, el programa nacional de Solidaridad en coordinación con la dirección de bienestar económico de la comisión nacional del deporte CONADE, aportando 3 mil millones de pesos de ese entonces, con ello se benefició a 1,872 jóvenes, los únicos requisitos eran:

* Estar afiliado al sistema nacional de descuentos por medio de la tarjeta Plan Joven.

* tener entre 18 y 35 años de edad.

* Que los solicitantes estén constituidos en sociedades o asociación civil.

* tener experiencia en la actividad de la futura microempresa.

Según la capacidad de recuperación del proyecto se reciben 12 millones de pesos para inicio de operaciones, los jóvenes empresario reciben un año de gracia, al término del cual comienzan a pagar el capital del préstamo más un interés anual que corresponde a la tasa de CETES de 28 días (23%).

Concentrandonos en la capital del país, donde los obstaculos cada día son mayores para instalar una micro o pequeña empresa, debido a factores como, escasez de locales, altos costos de rentas, altos impuestos, mayor competencia, ...podemos tomar para el presente estudio lo ocurrido en la capital del país.



El D.F. ha representado por mucho tiempo el lugar de mayor atracción para la provincia, durante el sexenio de Salinas, el gobierno volvió sus ojos a las demás entidades, se intentó realmente utilizar el término federalismo en toda su magnitud, el D.F. dejó de convertirse en el centro de las atenciones gubernamentales, por tanto esto dificultó aún más el desarrollo de micros y pequeñas empresas establecidas en él.

La producción del D.F. en 1995, quedó constituida de la siguiente manera:

Rama o Industria	Producción (millones)	Personal ocupado
Alimenticia	12,389	2.45
Manufacturera	36,456	3.4
Química	5,760	2.2
Eléctrica	876	1.8

Producción Manufacturera en el Distrito Federal.

Rama	Producción	Personal ocupado
Textil	12,400	1.2
Autopartes	12,056	.9
Electónica	4,500	.7
Derivados Químicos	6,650	.4
Calzado	1,450	.2

En la tabla es posible observar como en el D.F la Industria de la manufactura es de vital importancia para la economía del mismo, por tanto un estudio más minucioso revela que dentro de la Industria manufacturera la rama de autopartes es una de las de mayor relevancia dentro de su composición.



4.3.1. ANÁLISIS INDUSTRIAL POR SECTORES DEL D.F.

Para realizar un análisis por sectores, tomando como base la tabla anterior, se colocaría gráficamente en una composición de pay la rebanada de mayor tamaño a la industria manufacturera, por tanto si esta es la más grande es porque se le fomentó o porque no requirió de fomento para su crecimiento.

El D.F. ha sido impulsado por todos los gobiernos, pero existe una tendencia a ocuparse más en provincia y no de darle tanta inversión a la capital, de igual manera la industria manufacturera no ha logrado mantener el mismo ritmo de crecimiento que en años anteriores, pero continua haciendolo mientras que otras ramas disminuyen su concentración.

4.4. PARTICIPACION DEL D.D.F EN EL IMPULSO A LA MICRO.

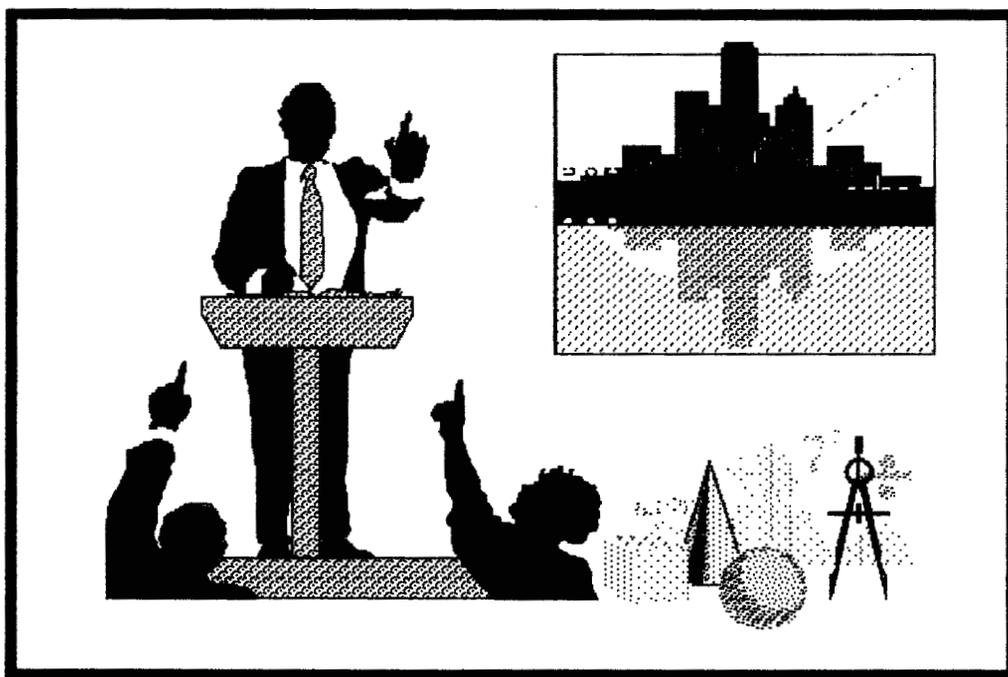
El Departamento del Distrito Federal, que durante el sexenio de Miguel de la Madrid dirigiera Ramón Aguirre, había quedado en manos de Manuel Camacho Solís a la llegada de Carlos Salinas y ahí continuaría hasta casi el final de su sexenio donde fue sustituido por Manuel Aguilera que tomó el cargo cuando Camacho se enfiló para la comisión de Paz para resolver el conflicto Zapatista en Chiapas.

Al inicio del período de Ernesto Zedillo el titular del departamento del D.F. es Oscar Espinoza Villarreal, él al igual que los anteriores regentes ha intentado poner en marcha programas de apoyo a la empresa.

El D.D.F se encarga de coordinar a las delegaciones y dependencias para que las microempresas puedan cumplir con lo requisitos legales establecidos, así como vigilar y sancionar a las mismas en caso de algún conflicto.

Por otro lado el D.D.F colabora con las demás instituciones para establecer las normas y procedimientos de operación de las empresas en el D.F., al ser el encargado de proporcionar los permisos y licencias, así como la capacidad de sancionar, es directamente responsable de la distribución de microempresas en las distintas industrias, así como geográficamente.

CAPÍTULO CINCO: COMPARACION CON OTROS SEXENIOS.



“La historia siempre se repite, la primera vez por error y la segunda por farsa”

Francisco I. Madero en “La sucesión presidencial”.



CAPÍTULO 5.

COMPARACIÓN HISTÓRICA CON OTROS SEXENIOS.

5.1. SEXENIOS ANTERIORES A SALINAS DE 1946 A 1988.

Para iniciar este capítulo mencionaremos que su finalidad es realizar una comparación del sexenio de Carlos Salinas de Gortari con sus antecesores, en el marco teórico específicamente dentro de los antecedentes se marcan el período histórico desde la conformación de México como país hasta los gobiernos revolucionarios, en el presente capítulo se retoma iniciando con el primer presidente civil después del término del mandato del general Lázaro Cárdenas del Río.

El gobierno de Miguel Alemán Valdés, que abarcó de 1946 a 1952, se caracterizó por el surgimiento de nuevas empresas que tenían participación de capital mexicano y extranjero principalmente estadounidense así como la introducción de compañías transnacionales en nuestro país.

Al iniciarse el período de Ruiz Cortinez, que empezó en 1952 y finalizó en 1958, durante su gobierno se inicia el programa Fogaín, que busca promover un desarrollo de la industria mexicana principalmente orientada a los pequeños productores.

Al final de la década de los cincuenta se inicia el sexenio de Adolfo López Mateos en el año de 1958 y vería su término en 1964, la economía del país estaba en un buen nivel, las principales empresas seguían expandiéndose así como surgían nuevas.

En medio de un período de transición, Gustavo Díaz Ordaz inicia su mandato en 1964 y abandona la silla presidencial en 1970, El FONEP se estructura en este lapso, con el se logra dar un paso importante en el impulso a la empresa mexicana al constituirse un fondo destinado únicamente al fomento de las mismas.

Luis Echeverría Alvarez toma el poder en 1970 y cristaliza el final de su sexenio en 1976, Se da seguimiento y se pone en marcha el FIDEIN y FOMIN José López Portillo termina la década e inicia una nueva durante su período que abarcó de 1976 a 1982, crea el PAI y con ello sienta las bases del apoyo a la micro y pequeña empresa.



Miguel de la Madrid Hurtado logra su asenso al poder en 1982 y se separa del cargo en 1988. con un impulso a nacional financiera para la promoción empresarial.

Año	Programas financieros
1953	Fondo de garantía y fomento para la industria mediana y pequeña (FOGAIN) apoyar a las pequeñas y medianas empresas por medio de créditos preferenciales (bajas tasas de interés) garantizados por Nafin, canalizados a través de la banca de comercial o uniones de crédito.
1967	Fondo de estudios y proyectos (FONEP), financiar estudios de evaluación de proyectos.
1970	Fondo de conjuntos, Parques y ciudades industriales (FIDEIN). Descentralizar y ayudar a las pequeñas y medianas empresas a construir sus instalaciones.
1972	Fondo nacional de Fomento industrial (Fomin), Promover la creación de nuevas empresas a través de operaciones de capital de riesgo.
1978	Programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria (PAI). Coordinar los diversos programas de crédito existentes y promover interrelaciones con instituciones tecnológicas.
1989	Nafin resume su promoción a las pequeñas y medianas empresas a través de la concentración de las funciones de todos los fondos en una sola ventanilla, cambia las operaciones de crédito directas por operaciones de descuento.
1990	Se crea el PROMIN que apoya a micros y pequeños empresarios en la compra o modernización de su maquinaria, rentas y reestructuración de pasivos.

Fuente: Clemente Ruiz Durán y Carlos Zubirán, "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México".

El sector de la rama industrial a nivel nacional.

Composición por sectores industriales.

Sector de actividad	Número de empresas	Personal Ocupado
Total nacional	2,750,413	14,079,541
Minería y extracción	3,176	104,026
Manufacturas	334,133	3,444,518
Electricidad	37	106,408
Comercio	1,418,706	3,588,144
Servicios	994,361	6,836,445

* Incluye unidades productoras y auxiliares. Datos Censo económico 1992.

Para el análisis del Fomento nos aplicaremos a una sólo rama industrial , la de la manufactura , que va en aumento e incluso se encuentra sólo después de comercio y servicios.



La Industria manufacturera se subdivide en según su giro de entre los cuales podemos mencionar:

- I) Productos alimenticios, bebida y tabaco.
- II) Textiles, prendas de vestir.
- III) Industria de la madera y productos de la madera.
- IV) Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.
- V) Sustancias químicas y derivados del petróleo.
- VI) Productos minerales no metálicos.
- VII) Industrias metal básicas.
- VIII) Productos metálicos maquinaria y equipo, dentro de esta industria se encuentra la rama de carrocerías motores, partes y accesorios para automóviles, que se retoman en el caso práctico.
- IX) Otras Ind. manufactureras.

La remuneración por persona en la industria manufacturera medida en dólares por hora.

Salarios Ind. Manufacturera en México.

Año	dls por hora	Ingreso p/pers.
1985	1.26	2.3
1986	0.91	1.66
1987	0.97	1.77
1988	1.17	2.22
1989	1.32	2.67
1990	1.48	3.05
1991	1.73	3.68
1992	1.45	4.20

**Grado de Concentración de la Industria
Manufacturera (En porcentaje %).**

Entidad Federativa	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Aguascalientes	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.3	0.3
Baja California	2.6	2.1	1.9	1.8	2.0	2.1	2.5
Baja California sur	0.3	0.2	0.2	0.1	0.5	0.6	1.0



Campeche	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	1.8	1.3
Coahuila	2.5	2.9	3.1	3.1	3.2	3.6	4.0
Colima	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	1.8	1.0
Chiapas	1.1	0.8	0.7	1.3	1.5	1.8	2.2
Chihuahua	1.6	1.8	2.0	1.9	1.7	1.6	1.5
Distrito Federal	38.3	32.2	29.8	29.5	28.6	23.7	25.4
Durango	1.2	1.0	0.9	0.9	0.8	0.7	0.7
Guanajuato	2.2	2.8	2.2	2.4	2.3	2.2	2.4
Guerrero	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5
Hidalgo	1.5	1.5	1.5	2.2	2.4	3.0	2.8
Jalisco	7.0	6.9	7.1	6.7	7.2	7.6	7.4
Estado de México	16.9	17.5	17.4	18.1	17.8	16.7	18.0
Michoacán	1.2	1.1	1.3	1.3	1.2	1.6	1.4
Morelos	0.6	0.8	1.1	1.1	1.0	0.9	0.8
Nayarit	0.5	0.6	0.5	0.6	0.4	0.5	0.5
Nuevo León	9.6	9.5	9.4	9.1	10.5	12.6	18.9
Oaxaca	0.9	0.8	0.8	1.0	0.6	0.7	0.5
Puebla	2.8	3.1	3.7	3.8	4.0	3.2	6.0
Querétaro	0.9	0.9	1.3	1.4	1.5	2.0	2.1
Quintana Roo	1.3	0.1	0.1	0.1	0.9	0.8	0.8
San Luis Potosí	1.0	1.0	1.1	1.4	1.0	1.3	1.6
Sinaloa	1.0	1.2	1.3	1.0	0.8	0.8	0.7
Sonora	1.2	1.3	1.4	1.3	1.2	1.1	0.9
Tabasco	0.6	0.4	0.6	0.6	0.9	0.7	0.5
Tamaulipas	1.5	1.7	1.8	1.8	2.0	1.6	1.0
Tlaxcala	0.2	0.4	0.6	0.5	0.4	0.3	0.2
Veracruz	5.0	5.1	5.4	5.3	5.5	5.9	6.0
Yucatán	1.4	1.1	1.5	0.8	0.7	1.1	1.4
Zacatecas	0.2	0.2	0.2	0.1%	0.1	0.1	0.3
Total nacional	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Número de microindustrias por entidad Federativa.

Entidad Federativa	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Aguascalientes	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Baja California	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Baja California sur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0



Campeche	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Coahuila	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Colima	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chiapas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chihuahua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Distrito Federal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Durango	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Guanajuato	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Guerrero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Hidalgo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Jalisco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Estado de México	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Michoacán	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Morelos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nayarit	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nuevo León	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oaxaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Puebla	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Querétaro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Quintana Roo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
San Luis Potosí	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sinaloa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sonora	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Tabasco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Tamaulipas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Tlaxcala	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Veracruz	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Yucatán	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Zacatecas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total nacional							

**Personal Ocupado en la Microindustria
por Entidad Federativa.**

Entidad Federativa	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Aguascalientes	0.4	0.3	0.4	0.4	0.2	0.5	0.6
Baja California	1.8	2.1	1.9	1.8	0.3	0.4	0.4
Baja California sur	0.1	0.2	0.2	0.1	2.1	1.9	1.8
Campeche	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1



Coahuila	3.1	2.9	3.1	3.1	0.3	0.2	0.2
Colima	0.2	0.2	0.2	0.2	2.9	3.1	3.1
Chiapas	1.3	0.8	0.7	1.3	0.2	0.2	0.2
Chihuahua	1.9	1.8	2.0	1.9	0.8	0.7	1.3
Distrito Federal	29.5	32.2	29.8	29.5	31.8	32.0	29.9
Durango	0.9	1.0	0.9	0.9	2.2	2.8	2.5
Guanajuato	2.4	2.8	2.2	2.4	1.0	0.9	0.9
Guerrero	0.4	0.5	0.5	0.4	2.8	2.2	2.4
Hidalgo	2.2	1.5	1.5	2.2	0.5	0.5	0.4
Jalisco	6.7	6.9	7.1	6.7	1.5	1.5	2.2
Estado de México	18.1	17.5	17.4	18.1	6.9	7.1	6.7
Michoacán	1.3	1.1	1.3	1.3	17.5	17.4	18.1
Morelos	1.1	0.8	1.1	1.1	1.1	1.3	1.3
Nayarit	0.6	0.6	0.5	0.6	0.8	1.1	1.1
Nuevo León	9.1	9.5	9.4	9.1	0.6	0.5	0.6
Oaxaca	1.0	0.8	0.8	1.0	9.5	9.4	9.1
Puebla	3.8	3.1	3.7	3.8	0.8	0.8	1.0
Querétaro	1.4	0.9	1.3	1.4	3.1	3.7	3.8
Quintana Roo	0.1	0.1	0.1	0.1	0.9	1.3	1.4
San Luis Potosí	1.4	1.0	1.1	1.4	0.1	0.1	0.1
Sinaloa	1.0	1.2	1.3	1.0	1.0	1.1	1.4
Sonora	1.3	1.3	1.4	1.3	1.2	1.3	1.0
Tabasco	0.6	0.4	0.6	0.6	1.3	1.4	1.3
Tamaulipas	1.8	1.7	1.8	1.8	0.4	0.6	0.6
Tlaxcala	0.5	0.4	0.6	0.5	1.7	1.8	1.8
Veracruz	5.3	5.1	5.4	5.3	0.4	0.6	0.5
Yucatán	0.8	1.1	1.5	0.8	5.1	5.4	5.3
Zacatecas	0.1	0.2	0.2	0.1	1.1	1.5	0.8
Total nacional	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Después de analizar a nivel nacional la composición insustrial, la participación de la manufactura, el número de empresas y personal ocupado, nos centraremos en el caso específico del D.F., para poder entender la influencia de un fenómeno a nivel global en una área de particular importancia, lo que significa conocer y comprender un fenómeno nacional a través de uno local.

Producción del Distrito federal.

Cuenta de Prod.	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Producción Bruta	136,059,649	170,263,832	224,974,684	285,518,279	348,340,108	456,345,432	478,234,654	487,345,753
Personal Ocupado	3,023,062	3,095,852	3,193,020	3,281,687	3,328,725	3,678,980	3,945,678	4,234,566

Cifras en millones de pesos de 1994. INEGI, 1994 Censo económico resultados definitivos.

Productos metálicos en el D.F.



División/año	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Muebles metl.	52565	7686788	897989	364565	844652	8484686	74454651	7686788
Estructuras metl.	321269	1565	151516511	16511651	364565	76474646	68788455	1565
Otros metal.	844652	8484686	74454651	5211245	16511651	16511	57894545	8484686
Maq y epo. no elct.	364565	76474646	68788455	876878	5211245	4554566	8361855	76474646
Maq y epo. eléctrico	16511651	16511	57894545	5457568	2131858	45645656	484915618	16511
Electrodomésticos.	5211245	4554566	8361855	77675	655666	321269	1565	4554566
Aparatos electrónicos	2131858	45645656	484915618	767658	5564654	844652	8484686	4564565
Aparatos eléctricos	655666	321269	1565	151516511	213115	21858	511518	321269
Automóviles	5564654	844652	8484686	74454651	5211245	4554566	8361855	77675
Motores y Autopartes	213115	21858	511518	5156187	2131858	45645656	484915618	767658
Epo y mat de transp.	7658	768456	5646768	98089568346	56776745	65151841	484894	676578
Total	4,771,960	6,033,956	7,471,622	8,956,994	9,437,8349	11,321,323	16,563,545	23,213,219

* En millones de pesos corrientes, datos INEGI, 1994, datos definitivos.

5.2. PROYECCIÓN DEL FOMENTO.

La proyección del fomento se hará con base en una perspectiva de los sexenios anteriores, en una tendencia futura, comparandola con el sexenio posterior a Salinas es decir, el de Zedillo, que en casi dos años transcurridos se muestra una clara tendencia a continuar el modelo seguido por Salinas.

5.2.1 LAS PERSPECTIVAS DEL SEXENIO DE ERNESTO ZEDILLO.

El Dr. Ernesto Zedillo tomó posesión después del llamado "voto del sentimiento", al inicio de su gobierno el clima político era confuso, e incierto, de los crímenes perpetrados aún no se tenía una visión clara de los motivos así como de los autores, el factor político afectaba el terreno económico, los inversionistas retiraron sus capitales en espera de calma en el país.

Zedillo llevó la carga de que Salinas financiara proyectos de largo plazo con capital de corto plazo el llamado "capital golondrino", al inicio de su sexenio los cambios en el gabinete hablaban de continuidad, puesto que Serra Puche antes Secretario de Comercio pasaba a ocupar la SHCP, el tan conocido "error de Diciembre" que no fue sino una devaluación producto de una sobrevaluación del peso con respecto al dólar que fue mal manejada y que trajo consigo una devaluación.

El presidente Zedillo implemento un programa de austeridad que buscaba entre otros puntos bajar la inflación reduciendo el gasto público y restringiendo la liquidez.



Muchos fueron los afectados por la devaluación, de la noche a la mañana se encontraban frente a una cadena de deudas, la crisis provocó el cierre de empresas y el despido masivo de trabajadores.

Las micro y pequeñas empresas fueron afectadas severamente, pues muchas de ellas cerraron, otras apenas tienen lo suficiente para subsistir, la economía se encontró en expectativa de soportar los meses finales de 1995, posteriormente se crea el ADE (Acuerdo de Apoyo a Deudores), con el cual se trató de salvar el pago a bancos por el riesgo de falta de liquidez y en algunos casos de insolvencia.

México toma préstamos del extranjero incrementando la deuda externa nuevamente, en lo que se da por llamar una reconversión de deuda de corto a largo plazo.

La reactivación económica esperada en 1996 se anuncia con el ARE (Acuerdo para la Recuperación y el Empleo), con el cual se supone que se crearán las fuentes de empleo, y se reducirá la tasa de desempleo, los signos no son muy alentadores y es visible que la reactivación económica requerirá de una mayor impulso.

La contracción económica no sólo afecta a México sino a nivel mundial. Se vive en crisis, la inversión extranjera es cada vez más cautelosa, así como la demanda crece y la oferta de inversionistas es menor, la microempresa subsistente se ha fortalecido gracias al medio hostil, ahora sobreviven solamente las más fuertes, sin embargo el fisco diezma a la pequeña y mediana empresa y parece imposible generar riqueza con impuestos del índole del 60%..

5.3 ANÁLISIS DE LAS CIFRAS Y DATOS ECONÓMICOS.

El número de establecimientos pertenecientes a la micro, y pequeña empresa ha registrado un aumento del 4% en los últimos años, lo que significa un crecimiento de su participación e importancia. Estos estratos representan al final del año de 1994 el 98% de los establecimientos industriales del país, y aportaban el 43% del Producto Interno Manufacturero, además de generar el 49% del empleo de la industria señalada. a mediados del sexenio de Zedillo se considera que la micro pequeña y mediana empresa representa el 99% del total de establecimientos industriales del país.

5.3.1 ANÁLISIS HISTÓRICO DE TENDENCIAS DEL FOMENTO.

Número de Establecimientos Industriales.

Industrias	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Micro(1-15)	124,607	107,174	106,601	114,607	132,174	186,601	285,213
Pequeña(16-100)	8,338	9,085	9,074	8,568	9,435	9,874	12,123
Mediana(101-250)	1,450	1,715	1,811	1,950	2,315	2,812	3,245
Grande (+250)	793	1,009	1,156	1,793	1,909	2,156	2,356
Total	135,188	118,983	118,643	135,188	118,983	118,643	312,234

Estructura de Producción Manufacturera

(En porcentaje %).

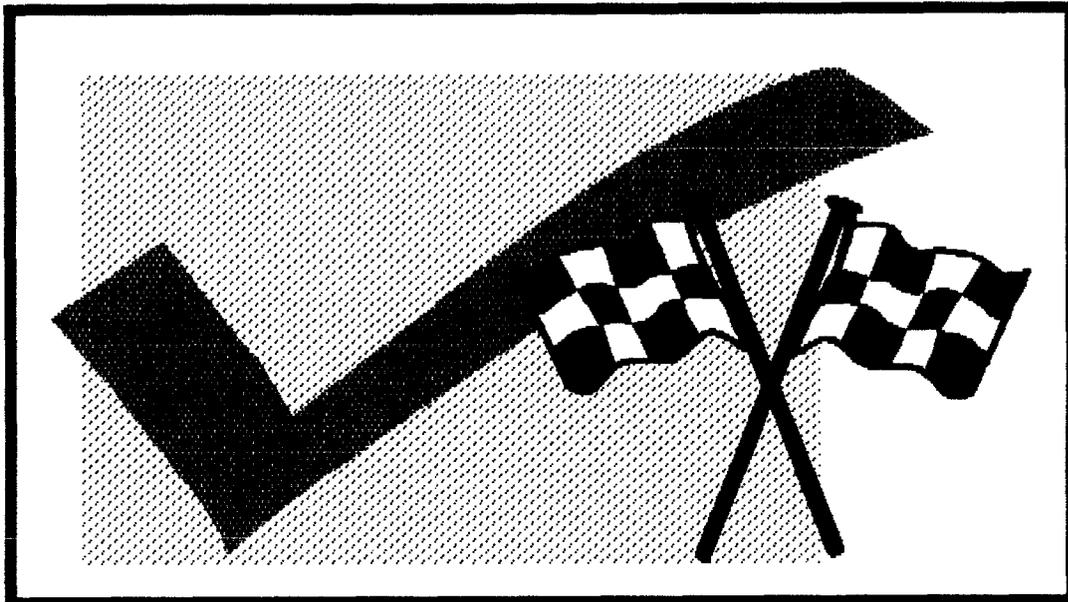
Industrias	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Micro(1-15)	7.8	6.5	5.8	6.2	7.9	7.6	15.8
Pequeña(16-100)	22.1	20.4	17.7	19.7	23.1	21.4	27.7
Mediana(101-250)	19.4	19.7	19.1	19.2	19.6	19.7	19.8
Grande (+250)	50.7	53.4	42.5	45.6	49.7	51.4	52.5
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

La Microindustria se concentra en ramas tradicionales principalmente a las que se refieren a bienes de consumo popular e intermedios de uso generalizado.

Microindustria.

Ramas Seleccionadas.	Número de Establecimientos	Personal ocupado	Participación de la micro con respecto a la rama (%)	
Alimentos	124,607	107,174	0.4	0.2
Vestido	8,338	9,085	1.8	0.3
Calzado y Cuero	1,450	1,715	0.1	2.1
Muebles y madera	793	1,009	0.2	0.2
Editorial e imprenta	135,188	118,983	3.1	0.3
Minerales no metálicos	12,345	13,456	0.2	2.9
*Productos Metálicos	124,607	107,174	1.3	0.2
Tabaco	8,338	9,085	1.9	0.8
Papel	1,450	1,715	29.5	31.8
Bebida	793	1,009	0.9	2.2
Matálica básica	135,188	118,983	2.4	1.0
Equipo de Transporte	123,124	123,456	0.4	2.8
Suma de la micro	452,799	614,452	100%	100%

**CASO PRÁCTICO:
FOMENTO A UNA EMPRESA
DE LA IND. AUTOMOTRIZ:
En el ramo de Autupartes.**



“Es evidente que la mayoría de los habitantes de la tierra no están en condiciones de crearse por medios exclusivamente espirituales una situación en la vida que pase del promedio general”

Henry Ford. en “Mi vida y mi Obra” . .



CASO PRÁCTICO DE FOMENTO DE FOMENTO DE UNA MICROEMPRESA.

1. HISTORIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

La aventura del automóvil inició en Francia en 1881. Fue en los talleres de Edouard Delamarre-Deboutteville y León Malandín quienes deseaban equipar maquinas de su firma con motores, para asegurar el transporte de sus mercancías hasta la estación del ferrocarril.

El 12 de febrero de 1884, el primer vehículo con motor autónomo estaba listo conocido como el "Delamarre-Deboutteville y Malandín", siete años más tarde, el 30 de octubre de 1891, la sociedad Panhard y Levassor facturó el primer vehículo vendido a un cliente. El automóvil entraba en la era industrial y comercial.

Posteriormente surgirían nuevas firmas como Renault, Ford Motor Company, Chrysler, Mercedes-Benz, Volkswagen, y posteriormente firmas japonesas como Toyota, Nissán, Honda.

La industria automotriz se ha desarrollado a nivel mundial, puesto que en su fabricación inicialmente la empresa productora realizaba todas las piezas y todos los procesos, con el tiempo se observó que en ocasiones esto elevaba los costos de producción por ello las empresas decidieron armar y producir los vehículos que iban a vender en el mismo país al que estaban destinados.



1.1. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.

Uno de los acontecimientos del año en nuestro país así como en la mayor parte del mundo occidental es el lanzamiento de los modelos por parte de las compañías del sector automotriz.

Detrás de cada vehículo, como lo descubrieron en medio de la recesión los productores, se encuentra escondida la personalidad del usuario. Las empresas del ramo no hacen otra cosa que satisfacer muchas de las necesidades, aspiraciones que todos guardamos. En el automóvil expresamos lo que quisiéramos ser, lo que somos.

Las campañas publicitarias se sustentan cada día más en las motivaciones de los consumidores y ubican cada modelo en el segmento definido de la población que puede tener acceso a él o bien se siente satisfecho con él. El vehículo, así, es un símbolo de estatus. Es muestra de movilidad social. De ascensos y descensos. De triunfos y fracasos.

Pero detrás de las motivaciones de los consumidores, se encuentran involucrados millones de individuos de diversas nacionalidades. Desde quienes realizan las motivaciones de los consumidores, pasando por los diseñadores de los vehículos, los ingenieros, los administradores, los empleados de las plantas, los mecánicos, los dueños de las concesionarias, los agentes vendedores, los publicistas, los medios de comunicación que proporcionan informes y campañas publicitarias. Los gobiernos mismos, que se benefician con los impuestos derivados de las ventas de las unidades.

En México, dos factores han golpeado severamente a la industria automotriz:

- 1) Los altos impuestos, que constituyen la mitad del precio al que es vendido cada vehículo al ciudadano, y
- 2) La inflación misma, que además de incrementar costos ha restado de forma severa la capacidad de compra al público.

Las compañías han tenido que sobrevivir mediante programas de exportación. Si no fuera por ellos, ya hubieran cerrado la mayor parte de las plantas.



El problema a finales de los ochentas era la necesidad de existencia de un programa de exportación. Para sobrevivir las compañías que operaban en México era que dependían fundamentalmente de Estados Unidos de Norteamérica, que era el principal centro de consumo en el mundo. Cualquier efecto en este mercado, afectaba gravemente. Prueba de ello es la firma Renault, que por no tener un mercado sólido, creciente en la Unión Americana, no pudo soportar la drástica caída de las ventas en México y al no tener divisas por exportaciones, cerró definitivamente sus puertas en nuestro país.

En esos momentos se requería de un combate efectivo a la inflación, para que el público recobrara su poder de compra perdido. Las prolongadas huelgas en la Ford y Volkswagen beneficiaron relativamente a las compañías, que no tenían que seguir produciendo unidades difíciles de vender por el empobrecimiento de la población.

De la misma manera esas compañías alcanzaban con mayor facilidad el lanzamiento de sus nuevos modelos, pues las plantas al estar paradas, podían ajustarse con ligereza para empezar la producción de los modelos de año por venir.

Muchas de ellas no hacían grandes cambios a sus modelos del año siguiente, ya que aún no habían vendido las unidades del año anterior, con ello, sus plantas no realizarían gastos importantes por modificaciones de troqueles.

Una mejoría económica integral sólo puede existir en la medida en que la gente tenga un mayor poder de compra. Y un signo externo es el sector automotriz.

A principios de los noventa la modernización de la industria automotriz dentro de la manufacturera fue de lo más dinámica. Se modernizó aceleradamente, mientras que por otra parte el caciquismo sindical de la CTM, permaneció inalterable.

En función de la competitividad del mercado internacional. La industria automotriz dentro de la manufacturera se moderniza rápidamente.

En el año de 1989 encabezaron la lista del mayor número de exportaciones de bienes manufacturados: motores de automóviles, equipos para el procesamiento de datos, barras y lingotes de hierro, cobre en barras, resinas y plásticos.



En 1989 se inició la recuperación del mercado interno de la industria automotriz, y las exportaciones se elevaron en 13%, según lo ha estimado la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). Se exportaron 195,999 unidades. La Chrysler participó con 34% de ese total; la General Motors con 21%; la Ford, con 20%; la Volkswagen, con 12%. Las anteriores marcas enviaron al exterior 87%, y el restante lo proporcionaron otras firmas. Durante 1990 debido a un decreto de fomento a la industria automotriz aumentaron las exportaciones.

En la Ford el proceso de modernización fue evidente, sin embargo la CTM, bajo la dirección de Fidel Velázquez, no permitió tratamientos laborales acordes a la productividad de la industria y la tasa de ganancia, dentro de la globalización de los mercados mundiales en competencia.

La modernización no fue completa puesto que el sindicalismo mexicano no sufrió modificaciones que pudiesen ayudar en la confrontación con de los nuevos contextos económicos y sociales en el mundo, el sexenio sinista enmarcado en un desvanecimiento del Estado benefactor y proteccionista estaba en franca contraposición un sindicalismo retrogrado de esos momentos. Para apreciar la dinámica de la expansión de las exportaciones de la Ford, en 1987 se exportaron automóviles, motores, partes y componentes por un valor de 800 millones de dólares; en 1988 aumentó a 900; en 1989 se incrementó a 1,200 y para 1990 1,300 millones de dólares anuales.

La Ford tiene establecidas plantas automotrices en Chihuahua, Sonora, Estado de México y D.F. En 1988 produjo 70,00 unidades, en 1990 alcanzó los 717,000 automóviles al mercado de exportación.

Durante el sexenio salinista fueron grandes las inversiones de las compañías automotrices un claro ejemplo de ello lo representa Ford Motor Company, quién decidió fabricar en México, al mismo tiempo que en los Estados Unidos el Ford Contour o Mercury Mystique, el cual se ensambla en la planta de Cuautitlán, la aprobación del TLC fue lo que motivo a Ford a tomar dicha decisión e invertir 175 millones de dólares en la transformación de su planta de Cuautitlán para producir 74,000 unidades del Contour-Mystique, de los cuales 50,000 se exportaban a Estados Unidos y Canadá.



2. EL MERCADO DE AUTOPARTES EN MÉXICO.

Durante el sexenio salinista, el gobierno mexicano ha otorgado un mayor énfasis a la apertura y liberalización de la economía. Esta es una tarea ambiciosa y difícil de acometer política y económicamente. Dentro de éste marco político económico, el subsector de autopartes fue seleccionado como uno de los principales sectores industriales para reestructurarse, con el objeto de mejorar su competitividad y capacidad de exportación.

Estructura de la Industria de Autopartes (Subsector)

La extensa recolección de información (más de 100 entrevistas) y el análisis de datos del sector de autopartes revela una pequeña industria altamente concentrada.

México: 300 compañías abastecen a un mercado doméstico de 300 mil a 400 mil vehículos.

Estados Unidos - 20,000 a 30,000 compañías abastecen el mercado interno de 10 millones de vehículos (incluyendo camiones ligeros).

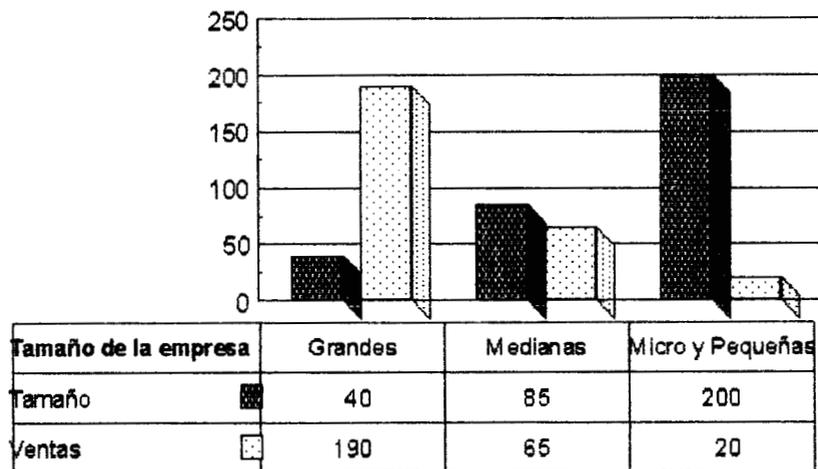
La industria mexicana es de dos a tres veces más concentrada que la de Estados Unidos. El valor agregado de los proveedores independientes es relativamente comparable en los dos países. En los Estados Unidos el nivel de integración de las empresas terminales no está restringido por regulaciones. Por ello, las terminales fabrican transmisiones, ejes y algunas partes de tecnología intermedia.

En México la importación de partes, en su mayoría de tecnología intermedia, ha sido históricamente mayor que en los Estados Unidos. Estos dos factores se complementan de tal forma que la contribución que hacen los proveedores independientes de partes al valor total del vehículo es aproximadamente de 30% a 40% en ambos países.



Tamaño de las Empresas de Autopartes

Número de empresas



La concentración por tamaño de las compañías del sector mexicano de autopartes. Las 40 compañías principales, de un total de 300, generan 2/3 de las ventas.

La industria de autopartes también está altamente concentrada dentro de cada grupo de partes; es frecuente que la participación de mercado de la mayor empresa sea superior a 50% .

Parte	No. de empresas	Particip. de la Micro y Pequeña empresa.
Embragues	3,434	60%
Pistones	2,236	10%
Anillos	3,452	20%
Ejes	2,312	10%
Amortiguadores	4,233	40%



Historicamente, los altos aranceles y los requerimientos obligatorios de partes locales (lista de partes) han eliminado la competencia de partes importadas.

Mientras que el tamaño individual de las empresas mexicanas más grandes (ventas superiores a, 10 millones de dólares) es pequeño en relación a los estándares internacionales, éstas pertenecen a grupos industriales, que pueden llegar a concentrar 5 ó más compañías de autopartes. A pesar de esta concentración el tamaño de las empresas grandes sigue siendo pequeño en relación a los estándares mundiales. Dado el tamaño futuro probable del mercado doméstico (400 mil a 500 mil unidades en los próximos 5 años), y la brecha entre el tamaño de las empresas y la escala a nivel mundial, una consolidación adicional es poco probable que mejore la competitividad.

La mejor medida de la competitividad son la exportaciones, tanto directas como indirectas a través de sus exportaciones de la industria terminal.

3. LA MICROEMPRESA EN LA VENTA DE AUTOPARTES: UN ESTUDIO DE CASO EN EL D.F DE LA EMPRESA "AUTOPARTES CHEMICAL", S.A. DE C.V.

La Compañía Autopartes Chemical S.a de C.V. ubicada en Av. Hidalgo No.76 de la Colonia del Valle en la delegación Miguel Hidalgo, presenta una problemática como similar a mucha empresas del ramo, la cual consistió en que a finales de 1992 la empresa requería de mayor capital para la producción de más autopartes, y con ello aumentar su cobertura en el mercado y obtener más utilidades

La empresa se inició en 1982, el dueño Sr. Manuel Mendoza Aguilar, decidió ampliar su negocio a finales de 1992, para ello requería de mayor capital y por tanto decidió tomar un crédito bancario, el cual se le otorgó en 1993, el crédito se realizó por un valor de 500,000,000 de pesos, de ese entonces, es decir, \$500,000 actuales, los intereses de tipo mensual se encontraban alrededor del 12% y se le había concedido un período de 5 años para el pago con uno de gracia, el dueño del negocio le pareció aceptable, debido a que él podía recuperar con esta nueva inversión el doble de lo que pagaría por los intereses, sin embargo, la tasa no era fija sino que estaba en relación a la inflación, por tanto, al dispararse esta también lo hicieron las tasas de interés y con ello aumentaron las erogaciones, al grado de igualar a las



ganancias y por tanto no obtener pérdida, pero esta situación a la larga es perjudicial, puesto que sólo se está en espera, ya que actualmente se dejó de pagar el préstamo y sólo se están cubriendo los intereses, aunado a esto la carga fiscal de los impuestos propicio el encarecimiento de la producción de autopartes y si a eso le agregamos, la venta de autopartes robadas, la introducción ilegal al país de autopartes a menor costo, esto resulta riesgoso, ya que aunque existe venta, no sirve de nada puesto que sólo se vive para seguir pagando las deudas.

Es posible observar como el fomento en un principio si ayudo a la empresa, pero poco a poco se convierte en una carga por los intereses que genera. La experiencia de esta empresa en donde un préstamo para financiarse parecía ser la mejor solución, resulto ser benéfica al inicio, pero que resulto ser contraproducente a largo plazo, ya que de no ser porque la industria no detuvo su crecimiento seguramente ubiese quebrado.



CONCLUSIONES.

*“Nada hay bueno ni malo todo depende del cristal con que se mira”
William Shaquespeare.*

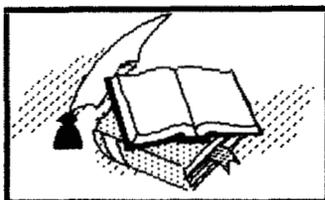
Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se ofrecieron montos importantes de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, sin embargo se aumento su carga fiscal, el marco jurídico si sufrió modificaciones en favor de la microempresa, pero no en el grado que permitiese el florecimiento masivo de nuevas microempresas.

El sexenio de Salinas sentó las bases para la modernización de algunas empresas y la consolidación de otras, sobre todo los grupos económicos (ICA,CEMEX,VITRO,ALFA...), pero la globalización requería acelerar el proceso de desarrollo de las microempresas, lo cual les permitiría tener competitividad, las empresas pequeñas y microempresas pronto se vieron acorraladas y muchas no subsistieron en la batalla.

Es decir en el SEXENIO en cuestión si se otorgaron financiamientos, incluso en mayor cuantía que en el de sus antecesores, más sin embargo se impusieron cargas fiscales, además de encontrarse la micro y pequeña empresa en un marco de competencia no muy equitativa.

El modelo Salinista no buscaba fomentar a la micro, pequeña y mediana empresa, sino consolidar a la gran empresa y ponerla al nivel de las naciones del primer mundo, sin embargo para disimularlo se marco en el terreno de la intencionalidad un apoyo que comprendía el aspecto jurídico(reducción de burocratismo, creación de la Ley de Fomento a la Microempresa...), el aspecto financiero (Creación centro Nafin para la pequeña y microempresa), técnico,...

El modelo neoliberal impone una navaja de dos filos, busca la libertad económica, restringiendo la participación del Estado en la economía, y deja en manos de los particulares muchas de las actividades a él encomendadas, en ese momento se pone en tela de juicio la necesidad de la presencia del mismo, la sociedad civil reclama la libertad de empresa.



BIBLIOGRAFÍA.

Fuentes Bibliográficas Consultadas:

- * HERNÁNDEZ Sampieri, "Metodología de la Investigación".
- * GUTIERREZ Pantoja Gabriel. "Metodología de las Ciencias Sociales-i", Colección de textos universitarios, de. Harla, 1984. 249 p.
- * HESEN J. "Teoría del Conocimiento".
- * BUNGE, Mario "La ciencia, su método y su filosofía". Ed. Quinto Sol.
- * GALBRAID. "Economía para casi todos".
- * DOUVERGER, Maurice. "Método de las Ciencias Sociales". Colección DEMOS, ed. Ariel.
- * GRABINSKY Salo. "Ideas para pequeñas empresas" Colección La empresa familiar.
- * GRABINSKY Salo. "Guía para crecer y sobrevivir" Colección La empresa familiar.
- * ENCUESTA INEGI-NAFIN, México, 1993, 130p.
- * Nacional financiera: Banco de Fomento del Desarrollo económico de México, NAFINSA, 1980.
- * Exposición de motivos de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, S. A. del 30 de diciembre de 1974. NAFINSA, México. 1976. 172p.
- * Informe de los principales Fondos y programas de Fomento de Nacional Financiera. NAFIN, México. 1989. p.9.
- * Ley Federal para el fomento a la microempresa publicada en el Diario Oficial de la Federación el 25 de enero de 1988.
- * *Anuario Financiera de México, Ejercicio 1980. XLI.*
- * Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990: El Gobierno Federal el decreto que establece el régimen de las empresas de COMERCIO EXTERNO.
- * Carta NAFIN, 2 de abril de 1992.
- * La Industria Automotriz en México, INEGI, Aguascalientes, 1995.
- * La Industria de Autopartes en México. Estudio elaborado por el gobierno de México y Booz-Allen y Hamilton, Secofi, Bancomext.
- * Censos Económicos de 1965, 1970, 1975, 1980, 1985, 1990, 1995 Resultados definitivos. INEGI, Aguascalientes. México.
- * Censos industriales del X al XV Resúmenes generales.
- * Censo Económico del D.F. INEGI, 1994.
- * PAZOS, Luis. "El final de Salinas" ed. Diana, México 1993. 232 p.