
UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA



Casa abierta al tiempo

CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

SEMINARIO DE INVESTIGACION

**EL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA**

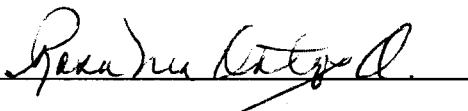
TESINA:

**PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

PRESENTAN:

CASTAÑEDA FLORES FERNANDO	92228076
MARTINEZ HERNANDEZ ANTONIO	92230758
REYES GARCIA ALFONSO RICARDO	91331103
VAZQUEZ CASTILLO BERNELI RAFAEL	92226401

ASESORA: LIC. ROSA MARIA ORTEGA OCHOA

FIRMA: 

Octubre de 1996.

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION	05
<u>CAPITULO I</u>	
DESARROLLO DEL FINANCIAMIENTO EN MEXICO: PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
1.1 El Crédito Financiero.....	07
1.2 Estructura Financiera.....	10
1.3 Antecedentes del Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	17
1.3.1 El Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN).	18
1.3.2 El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).	23
1.3.3 El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).	24
1.3.4 El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).	28
1.3.5 El Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI).....	28
1.3.6 El Programa de Apoyo Integral a la Microindustria Informal (PROMICRO).....	29

1.4	Situación Actual del Financiamiento en Nuestro País: Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1996.....	30
1.4.1	La Micro y Pequeña Industria y los Retos de la Globalización en México.....	38
1.4.2	La Escasez de Crédito no Inhibe el Crecimiento.....	42
1.4.3	Convertir a NAFIN en Banca de Primer Piso, Demanda Canacintra.....	44

CAPITULO II
PARAMETROS Y PERFILES DE LAS EMPRESAS.

2.1	Desarrollo Industrial en México de 1940-1996.....	46
2.2	La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Industrialización.....	50
2.3	Parametros de Clasificación de las Empresas.....	53
2.4	Perfil de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México.....	55
2.4.1	Funciones Operativas.....	56
2.4.2	Sectores Donde Operan y Distribución Geográfica.....	58
2.4.3	Características de Las Empresas.....	59
2.5	Situación Actual de Las Empresas.....	61

20 229 27

CAPITULO III
ESTRATEGIAS, PLANES Y PROGRAMAS
GUBERNAMENTALES PARA LAS MICRO,
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

3.1	Antecedentes de Los Programas de Apoyo Gubernamentales.....	65
3.1.1	Apoyo Financiero Para Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.....	68
3.1.2	Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.....	71
3.2	Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996.....	80
3.3	Estrategias Económicas Gubernamentales en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.....	84
3.3.1	Una Reforma Fiscal Para el Ahorro y la Inversión Privada.....	85
3.3.2	Sistema Financiero Para Impulsar el Ahorro y la Inversión Productiva.....	87

CAPITULO IV
INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO.

4.1	Banca Múltiple.....	90
4.2	Organizaciones y Actividades Auxiliares Del Crédito.....	92
4.2.1	Almacenes Generales de Depósito.....	93
4.2.2	Arrendadoras Financieras.....	95
4.2.3	Empresas de Factoraje.....	98

4.2.4	Uniones de Crédito.....	99
4.3	Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS).....	101
4.4	Banca de Desarrollo.....	103
4.4.1	Nacional Financiera (NAFIN).....	104
4.4.2	Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI).....	108
4.4.3	Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).....	110

CASO PRACTICO

I.-	Situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Ante el Financiamiento.....	114
II.-	Financiamiento, Tecnología Adaptada: Grupo “Continental” Aceitera Denis, S.A. de C.V.....	122

CONCLUSIONES	134
---------------------------	-----

ANEXO

A.	Cuestionario de la Encuesta.....	137
----	----------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA	140
---------------------------	-----

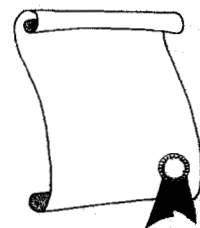
DEDICATORIAS



A nuestros padres, ya que con su incansable energía y apoyo durante toda la vida han hecho que logremos una de nuestras metas. GRACIAS

A mis hermanos, de quienes he tenido todo el apoyo y cariño para seguir adelante

A nuestros profesores:
Rosa Maria Ortega y Eduardo Villegas H.
Por todo lo que compartimos en los momentos más difíciles, en los cuales nos brindaron su ayuda de manera incondicional, así como sus conocimientos. GRACIAS



INTRODUCCION

Enfrentamos una de las mayores crisis del México moderno. Una crisis que no se reduce a la esfera económica, sino que atraviesa todo el cuerpo social ante la quiebra de un modelo de crecimiento, lo que nos obliga en el último trecho del siglo a definir desde nuevas perspectivas el país que queremos y los mecanismos para hacer efectiva la esperanza.

La economía mexicana, por tanto, no es competitiva y enfrenta en desventaja el acelerado proceso de apertura comercial. Súmese a ello la pérdida del poder adquisitivo del salario. Agréguese el descuido en la generación del ahorro interno; el déficit en la balanza de cuenta corriente y la excesiva confianza en el capital especulativo.

La dinámica actual del país, aunado a los avances que han alcanzado otros países en el mercado de exportación, obligan al empresario mexicano a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr una posición preponderante en el mercado y conseguir que sus productos puedan competir en los mercados internos y externos.

El empresario mexicano debe prepararse para aprovechar las demandas de sus clientes potenciales, esto implica incrementar su posición productiva, para lo cual debe allegarse de los insumos que necesita para la fabricación de sus productos. Debe enfrentarse a grandes obstáculos, entre los que destaca la falta de liquidez.

En la economía mexicana existe un sector empresarial que representa una parte importante en la economía del país, este sector lo conforman las micro, pequeñas y medianas empresas. Este tipo de empresas se encuentran distribuidas en todo el territorio nacional y abarcan la mayoría de las ramas industriales, son importantes generadoras de empleo y contribuyen considerablemente a la constitución del P.I.B.

Si bien una gran parte de estas empresas ha logrado soportar los embates que ha causado la crisis, cuando se encontraba en su niveles más graves, ello no significa que dichas organizaciones sean autosuficientes, más aún necesitan apoyos que les permitan seguir subsistiendo y principalmente creciendo.

Para el Gobierno del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, la atención a estas empresas se ha convertido en pieza clave dentro de la estrategia económica del sexenio que preside, y es principalmente a través de Nacional Financiera y sus diferentes instituciones como canaliza ese apoyo, que puede ser de diversa índole: tecnológico, legal, financiero, de comercialización, etc.

Precisamente uno de esos apoyos es el objeto de estudio de ésta investigación, nos referimos al financiamiento, el acceso a recursos financieros que para la micro, pequeñas y medianas empresas es vital en su desarrollo. Pero, que por falta de información, excesivo burocratismo y exigencia en cuanto a su solicitud, una minoría de empresas hace uso de ellos.

Este trabajo presenta una amplia gama de opciones que en materia de financiamiento ofrecen las diversas instituciones públicas o privadas, dedicadas a tal fin, y por otro lado plantea la forma de operar de las instituciones a que nos hemos referido, se realiza un desarrollo sencillo, pero claro, fácilmente entendible para quien se interese en su consulta.

Se podrá encontrar desde la conceptualización de estas empresas, sus parámetros de clasificación, la tarea que está desarrollando el gobierno para ello, hasta la clasificación y apreciación de las fuentes de financiamiento.

Desde luego el trabajo no es exhaustivo en cuanto a las fuentes de financiamiento, en el que se tratan las más importantes, por lo que la tarea futura es la actualización permanente de la información no sólo de ámbito del financiamiento, sino en los otros campos que complementan el estudio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la tarea es obligada dadas las circunstancias cambiantes del contexto.

CAPITULO

I

"DESARROLLO DEL FINANCIAMIENTO EN MEXICO: PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"



1.1 EL CREDITO FINANCIERO.

En términos simples se puede definir al crédito financiero como el uso de un capital ajeno que tiene un costo para el que lo disfruta. Si estos recursos se emplean con fines productivos, se generan los medios económicos para reintegrarlos.

El crédito adquiere diversas modalidades y suele clasificarse de acuerdo al sujeto que se otorga, por el plazo a que se conviene, por el tipo de garantías, etc. Por su uso puede dividirse en crédito a la producción y en crédito al consumo. El primero se destina a fomentar el desarrollo de las actividades productivas, en tanto que el segundo se canaliza al comercio que vende directamente al consumidor y al propio usuario para satisfacer sus necesidades básicas personales.

En cuanto al sujeto que se otorga, se clasifica en crédito privado (proporcionado a particulares) y público (el que reciben los gobiernos a nivel federal, estatal o municipal).

De acuerdo a las garantías, puede tipificarse como créditos personales o créditos con garantía real. El primero se confía al sujeto, basándose exclusivamente en su reputación de solvencia. El segundo se otorga con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía.

DIFERENTES MODALIDADES DE CREDITO:

CREDITOS A CORTO PLAZO

Estos créditos son concedidos con un plazo de pago máximo de un año y generalmente se otorgan sin contrato, destacándose dentro de ellos, los descuentos, préstamos directos, préstamos quirografarios o directos, préstamos directos con garantía colateral y prendarios. En la actualidad la práctica bancaria puede concederlos a un plazo de 30 a 90 días máximo.

DESCUENTOS

Mediante estas operaciones el banco permite a los clientes obtener los recursos en forma anticipada al adquirir documentos en propiedad (letras de cambio o pagarés), provenientes de operaciones mercantiles

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O DIRECTOS

Es la operación crediticia cuyo pago se garantiza sólo con la firma del deudor quien suscribe un pagaré. Los plazos a que se conceden son de 30, 60 y 90 días.

PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTÍA COLATERAL

Consiste en que el préstamo se garantiza mediante títulos de crédito y otros documentos (letras de cambio, pagarés, facturas o contrarrecibos), propiedad del solicitante, que actúen como amparo colateral al préstamo solicitado. Generalmente el monto del crédito alcanza un 70% del valor nominal de la garantía entregada. Se dispone de un plazo máximo de 90 días, el cual en situaciones especiales puede ser mayor.

PRESTAMOS PRENDARIOS

Se refiere a créditos donde se aceptan como garantía bienes o mercancías de fácil realización, no perecederos, los cuales se dan bajo custodia a los Almacenes Generales de Depósito. Este expide un certificado y bono de prenda que queda en el Banco durante el plazo del crédito, generalmente 90 días.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Se respalda mediante un contrato de apertura de crédito, en el que se conviene determinado importe del cual puede disponer el acreditado conforme a sus necesidades de financiamiento.

El crédito puede pactarse mediante garantía personal o real y generalmente se concede a plazo de un año.

CREDITO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO

Estos créditos se formalizan bajo contrato y operan a plazos de un año o más. Entre los principales se encuentran los siguientes:

Crédito de Habilitación o Avío

Se concede con la finalidad de apoyar el capital de trabajo, debiendo destinarse exclusivamente a la adquisición de materias primas, pago de jornales, salarios y gastos directos indispensables para apoyar el ciclo productivo de la empresa.

Quedan garantizados con las materias primas y materiales adquiridos y con los productos que se elaboran.

Crédito Refaccionario

Es un préstamo que se concede a personas físicas o morales cuyas actividades se encuentran relacionadas directamente con la producción.

La operación queda garantizada con maquinaria y equipo, terrenos, construcciones, edificios y con los productos que resulten de la aplicación de los recursos.

Crédito con garantía de Unidad Industrial o Hipotecario

Se destina para la consolidación de pasivos o para enfrentar problemas de carácter financiero de la empresa; no puede ser utilizado para la adquisición o construcción de inmuebles.

Crédito Puente

Este tipo de crédito se otorga provisionalmente al acreditado para que pueda satisfacer sus necesidades inmediatas, en tanto que le tramitan su crédito definitivo.

1.2 ESTRUCTURA FINANCIERA.

EL SISTEMA FINANCIERO INTEGRACION DEL SISTEMA

“EL Sistema Financiero Mexicano se encuentra integrado por las Sociedades Nacionales de Crédito (bancos), y por los intermediarios financieros no bancarios”.¹

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS

UNIONES DE CREDITO

Son organizaciones constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable. Estas organizaciones pueden ser agropecuarias, industriales, comerciales o mixtas. Sus socios se agrupan con la finalidad de lograr beneficios comunes en aspectos de adquisición de insumos, materias primas, maquinaria y equipo, venta de productos y es un medio eficaz para obtener créditos preferentes para las empresas pequeñas y medianas.

ARRENDADORAS FINANCIERAS

Permiten expandir la planta productiva al canalizar recursos para la compra de bienes de capital; estos se conceden en arrendamiento brindando la opción al arrendatario de adquirir dichos bienes.

LAS AFIANZADORAS

Prestan el servicio de avalamiento de operaciones mercantiles y civiles que se realizan entre personas físicas y morales de los sectores público, social y privado.

¹ Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Cuadernos Informativos, No.7, paginas 17-20.

SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO

FUNCIONES

Las Sociedades Nacionales de Crédito, también conocidas como Banca Comercial, de primer piso o ventanilla, son instituciones de crédito que tienen la facultad exclusiva de prestar el servicio público de banca y crédito.

Constituyen el punto de contacto entre personas que les confían su capital y personas que lo solicitan en créditos. Su principal característica reside justamente en su papel de intermediario.

Con base en lo anterior, los bancos realizan dos funciones primordiales: operaciones para captar recursos del público, y operaciones para otorgar créditos.

OPERACIONES PASIVAS

Son aquellas que realizan los bancos para allegarse recursos del público, por lo que se convierten en deudores de las personas que lo facilitan.

Las operaciones pasivas pueden clasificarse en:

1. Depósitos a la vista y de ahorro.
2. Depósitos a plazo.
3. Préstamos de empresas y particulares.
4. Financiamientos de otros bancos.
5. Emisión de títulos-valores.

OPERACIONES ACTIVAS

Son aquellas que efectúa el banco al invertir el dinero que recibió de terceras personas, colocándolo en condiciones de producir y por lo cual se constituye en acreedor de las personas a quienes se los proporciona.

Entre los tipos de préstamos más importantes se pueden citar los siguientes:

1. Descuentos
2. Préstamos directos
3. Créditos simples o en cuenta corriente
4. Préstamos prendarios
5. Préstamos de habilitación o avío
6. Préstamos refaccionarios
7. Préstamos hipotecarios
8. Créditos comerciales
9. Préstamos personales
10. Inversiones en muebles o inmuebles

BANCA MULTIPLE:

CREMI, BCH, INTERNACIONAL, PROMEX, ATLANTICO, BANCO MEXICANO SOMEX, ETC.

BANCA DE DESARROLLO:

NAFIN, BANRURAL, BANCOMEXT, BANPECO, ETC.

BANCA MULTIPLE

Este tipo de banca es la expresión actual de las Sociedades Nacionales de Crédito y es la encargada de realizar operaciones en las ramas de depósito, ahorros, financieras, hipotecarias, fiduciarias y de capitalización.

La banca múltiple es una organización moderna del medio financiero, que surgió por las propias necesidades del sistema y que permite captar mayores volúmenes de recursos del público y canalizar créditos en forma creciente.

Otorgan financiamiento a las empresas o personas que operan con resultados ampliamente satisfactorios y que gozan de reconocida solvencia moral.

Para ello el banco observa si el solicitante goza de buena reputación, principalmente en el medio en el que desarrolla sus actividades económicas; analiza la capacidad del solicitante en el manejo del negocio, determinando si podrá hacer frente al pago del crédito a su vencimiento; en este aspecto estudia el comportamiento en lo relativo al pago de créditos que se le hayan otorgado con anterioridad.

Otros criterios que conlleva la operación crediticia en un banco se puede resumir de la manera siguiente:

GARANTIAS

Las instituciones bancarias procuran el menor riesgo en la recuperación de sus recursos para estar en posibilidad de responder en cualquier momento al ahorrador, que les confió su patrimonio. Las garantías deben ser lo suficientemente sólidas para respaldar los créditos y además éstas quedan gravadas en primer lugar y grado a favor de la institución.

En el medio bancario existen dos tipos de garantías: **PERSONAL Y REAL**. La primera, está representada por el propio sujeto del crédito, considerando su solvencia moral y económica y su capacidad de pago.

La segunda, puede tener un carácter prendario, hipotecario y fiduciario; la prenda esta representada en bienes muebles o valores transferibles; la hipoteca por bienes inmuebles y la garantía fiduciaria puede ser una combinación de ambas o la redituabilidad de alguna inversión propiedad del solicitante.

CONVENIENCIA

Se toma en cuenta si el peticionario maneja sus depósitos en cuenta de ahorros o de cheques en la institución.

RECIPROCIDAD

Es un requisito que opera durante la vigencia del crédito y consiste en que el solicitante se compromete a inmovilizar en fechas determinadas un porcentaje de recursos en cuentas de cheques, valores, etc. Asimismo el crédito involucra otros elementos como son:

COMISION POR APERTURA DE CREDITO

Como su nombre lo indica, es un porcentaje que cobra la institución intermediaria al abrir una línea de crédito. Para fijar este porcentaje se toman en consideración los antecedentes del solicitante. El límite máximo de esta comisión actualmente² es del 1% sobre el monto total del desembolso.

COMISION POR VIGILANCIA

Es un cobro que establece la banca para sufragar el costo administrativo que le representa el supervisar la aplicación de los recursos otorgados en préstamo.

COBRO DE INTERESES

Normalmente, en el caso de créditos a corto plazo, la banca cobra los intereses por anticipado sobre el monto total de la operación. En los créditos denominados de mediano y largo plazo, los intereses se cobran mensualmente sobre saldos insolutos.

Como práctica constante, la banca examina en toda concesión de crédito que el destino del mismo debe generar y proveer los recursos suficientes para su reembolso.

Asimismo, revisa periódicamente a los acreditados de la institución, efectuando estudios de la situación financiera y económica de cada uno de ellos, particularmente en los créditos otorgados a largo plazo.

² Enero de 1988.

Un típico dictamen de crédito de un banco contiene como mínimo un análisis de los siguientes elementos:

- Capacidad de pago
- Fuente de pago
- Garantías: directas y colaterales
- Riesgos (deudas)
- Antecedentes crediticios
- Solvencia moral de la empresa y sus dueños.

BANCA DE DESARROLLO

En México, la derrama de crédito preferencial y especializado que se canaliza en congruencia con las prioridades nacionales y regionales en materia de desarrollo nacional y cuya asignación obedece básicamente a criterios de rentabilidad social, es la que realiza la banca de desarrollo con altos grados de selectividad. A estas instituciones se les ha otorgado el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito.

Su principal función consiste en promover la inversión de capitales en obras y empresas de interés nacional que requieren enormes sumas de dinero y en las cuales la recuperación del capital es lenta.

Sus funciones no se limitan a la captación y canalización de recursos, ya que cuentan con programas para proporcionar asistencia técnica, preparar proyectos viables y además, están en condiciones de prescindir de garantías reales para el descuento de créditos.

La banca de desarrollo ha tenido una participación significativa en el impulso otorgando a las actividades productivas, a las exportaciones, a la formación de polos de desarrollo y al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa; asimismo, ha brindado apoyo sistemático a la formación de infraestructura física y de servicios en que se sustenta el desarrollo económico del país.

LOS FONDOS DE FOMENTO

Los fondos de fomento son Fideicomisos constituidos por los Gobiernos federales y estatales; principalmente con recursos del Erario Público, que tienen la finalidad de estimular e incentivar los sectores prioritarios para la economía del país.

En su creación participan tres sujetos: el Fideicomitente, que aporta los recursos y establece los fines; la Fiduciaria, que es la institución de crédito encargada de la administración de los bienes; y el Fideicomisario constituido por lo beneficiarios de los créditos.

Estas entidades se conocen como banca de segundo piso, ya que efectúan sus operaciones a través de las Sociedades Nacionales de Crédito, sean estas banca múltiple o de desarrollo, lo que le permite contar con una amplia cobertura en el territorio nacional, sin necesidad de incurrir en el elevado costo administrativo que supone la atención directa al público.

El interesado en contratar un crédito con estos fondos o fideicomisos públicos debe acudir a una sociedad nacional de crédito, en donde se le indicaran los requisitos que deberá cumplir para tener acceso a los recursos.

Una vez que el solicitante cubre estos requisitos, la banca procede a evaluar la petición con base en los criterios de operación que el Fondo correspondiente establece.

Las principales funciones que desempeñan son las siguientes:

- Otorgar créditos en las mejores condiciones posibles en cuanto a tasas de interés y plazos de amortización.

- Proporcionar garantías financieras para asegurar la recuperación de los créditos que los bancos otorgan para el fomento de las actividades prioritarias.

- Aportar capital de riesgo para la constitución o ampliación de empresas, con la opción de un retiro conveniente para los accionistas originales de la empresa.

-Brindar asistencia técnica par la elaboración y realización de un proyecto.

-Proporcionar financiamiento para la elaboración de estudios de factibilidad económica, técnica y financiera de los proyectos.

1.3 ANTECEDENTES DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Difícilmente puede explicarse la promoción del desarrollo industrial del México contemporáneo, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas, sin hacer una amplia mención al papel protagónico que ha desempeñado Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN), el banco de desarrollo que desde su constitución - en 1934 - ha actuado como uno de los principales instrumentos de fomento de las políticas de desarrollo industrial y de financiamiento del desarrollo.

Por razones del Proyecto al que pretendió contribuir el presente trabajo en su iniciativa original, no se incluye información sobre otros importantes campos de acción de NAFIN como el relacionado con su labor en la promoción e impulso del Mercado de Valores, en apoyo al fortalecimiento de la capacidad empresarial o bien su papel como Agente Financiero del Gobierno Federal o como catalizador y ejecutor de los grandes proyectos de infraestructura.

Comentaremos únicamente algunos de los aspectos más destacados de su misión reciente en el respaldo financiero de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.

1.3.1 EL FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (FOGAIN).

En diciembre de 1953, se expide la Ley que crea al Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, como un fideicomiso de fomento administrado por Nacional Financiera.

Resulta interesante revisar las funciones básicas que, en su origen se le encomendaron y/o permitieron al Fomento que durante los 40 años posteriores se le conoció como el "FOGAIN" :

1. Garantizar a instituciones de crédito privadas, el pago de créditos que otorguen a la pequeña y mediana industria,...
2. Tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por los industriales pequeños y medianos, garantizando su amortización y pago de intereses, cuando la emisión se haga con intervención de una institución de crédito privada o nacional y siempre que además el representante común de los obligacionistas sea una de estas instituciones.
3. Descontar, a las instituciones bancarias privadas, títulos de crédito emitidos por los industriales a que se refiere esta Ley, derivados de créditos de habilitación o avío y refaccionarios.
4. Adquirir bonos financieros cuya garantía específica esté representada por créditos otorgados a pequeños y medianos industriales o por obligaciones emitidas por estos.
5. Emitir certificados de participación (Serie Pequeña y Mediana Industria) sobre los títulos o valores del Fondo en fideicomiso, pudiendo garantizar una renta fija mínima y una participación en las utilidades o beneficios.

Lo interesante de revisar estas opciones de iniciativa, radica por una parte en su impresionante actualidad como recomendaciones par una acción de respaldo financiero en beneficio de la pequeña y mediana empresa, y por otra, en el hecho particular de que el FOGAIN, con singular eficacia sin duda, se concentró

durante los 37 años de su existencia prácticamente de manera exclusiva en la operación de descuento a que hace referencia el inciso No. 2 del Artículo 3 de la Ley que le dio origen.

Efectivamente el FOGAIN desde su inicio y hasta su fusión orgánica a NAFIN en 1989, canalizó un importante respaldo financiero a las pequeñas y medianas industrias del país mediante operaciones de descuento a la banca comercial y, en menor medida, a un grupo reducido de uniones de crédito.

Los recursos del FOGAIN incorporaban por lo general un componente de subsidio que se reflejaba en tasas de interés preferenciales que, en ciertos períodos, sobre todo los de crisis y mayores índices de inflación, resultaban significativamente inferiores a las prevalecientes en el mercado.

Se consideraba entonces, con un criterio sin duda de orden paternalista, que las pequeñas y medianas industrias, por el hecho mismo de serlo, se encontraban en una posición de debilidad y desventaja para enfrentarse con la industria grande. Era una época en que prevalecían los principios individualistas del modelo norteamericano de desarrollo industrial, y el incentivo financiero se consideraba justificado en la medida en que permitía a las pequeñas empresas crecer y convertirse en medianas, y a estas últimas transformarse en grandes.

Una de las características fundamentales que distinguió la acción de fomento del FOGAIN fue la selectividad. Se reconocía que todas las pequeñas y medianas industrias eran importantes y dignas de respaldo, pero se definían ciertas prioridades en las que el fideicomiso tendía a concentrar su acción promocional y su apoyo financiero. Esta definición era prerrogativa exclusiva del Estado.

Los primeros criterios de selectividad, instituidos desde 1954, estaban referidos a la clasificación de las empresas en cuanto a su actividad (exclusivamente empresas de la industria de la transformación) y a su estrato (únicamente las empresas cuyos rangos de capital social y/o contable se ubicaran en los niveles que para tal efecto fueron determinándose por las autoridades financieras y de desarrollo industrial).

En 1973 se agregó como criterio de selectividad la localización geográfica de las empresas, ajustándose al marco jurídico-económico de fomento a la descentralización industrial, mismo que sufrió un ajuste importante en 1979, cuando el Decreto del Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las Actividades Industriales modificó la zonificación económica del país.

A partir de 1979 se incorporó un nuevo criterio de selectividad, en esta ocasión referido al tipo de actividad productiva de las empresas. En el marco del Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, el 9 de marzo de ese año se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo que establecía las actividades prioritarias que debían ser objeto de respaldo preferencial.

De 1983 a 1989, correspondió a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial determinar cuáles eran las actividades económicas prioritarias para fines de fomento. A partir de 1990, se reconoció que una economía efectivamente abierta a la competencia internacional, no debería corresponder a las autoridades, sino al propio mercado, determinar cuáles eran las actividades empresariales prioritarias, y por lo tanto se eliminaron los estímulos, o mejor dicho las restricciones de localización para fines de financiamiento de fomento.

La mayor parte de los recursos de FOGAIN fueron canalizados en apoyo del sector industrial por medio del denominado "Programa Normal", que permitía descontar a los intermediarios financieros los créditos refaccionarios, de habilitación o avío e hipotecarios industriales otorgados a las pequeñas y medianas industrias que cumplieran con los requisitos de elegibilidad vigentes.

De manera complementaria, el FOGAIN instrumentó otros programas especiales que en su momento y en función de sus propósitos particulares permitieron al fideicomiso cumplir con mayor versatilidad su responsabilidad como institución de fomento industrial. Entre estos programas especiales destacan los siguientes:

El Programa de Apoyo a la Industria Farmacéutica, que se inició en 1981 con el propósito de promover y respaldar la participación de las pequeñas y medianas empresas en la fabricación de medicamentos incluidos en el "Cuadro

Básico de Medicamentos", definido por las autoridades e instituciones de seguridad social.

El programa Especial de Apoyo a los Proveedores de DICONSA (La empresa distribuidora de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares.- CONASUPO) cuyo objetivo era contribuir al abasto oportuno de bienes de consumo básico.

El Programa Especial de poyo a las Empresas con Problemas de Liquidez, que se puso en operación para coadyuvar a atenuar el impacto de la crisis económica del país de principios de los 80's en pequeñas y medianas industrias, y cuyos recursos, proporcionados por el Gobierno Federal, se destinaron básicamente a respaldas operaciones de reestructuración de pasivos.

En el Cuadro No. 1 puede apreciarse el número total de empresas apoyadas por el FOGAIN durante los 39 años de su existencia.

EMPRESAS INDUSTRIALES PEQUEÑAS Y MEDIANAS APOYADAS POR EL FOGAIN.

CUADRO NO. 1

1954-1959	1,263	1979	4,042
1970	218	1980	4,316
1971	416	1981	7,366
1972	564	1982	8,579
1973	1,073	1983	10,079
1974	1,658	1984	8,566
1975	1,692	1985	9,284
1976	1,961	1986	5,882
1977	2,682	1987	6,939
1978	3,176	1988	6,501

Fuente: El FOGAIN en Cifras.- Treinta Años de Financiamiento 1954-1984.- Informes Anuales. Febrero, de 1990.

Como puede apreciarse, la labor del FOGAIN fue importante, pero sin duda de alcances muy limitados. La gran mayoría de las micro y pequeñas empresas

continuaron operando fuera del sistema de financiamiento de fomento y, por supuesto, del crédito de la banca comercial.

Conviene señalar que NAFIN, además de actuar como institución fiduciaria responsable de la administración indirecta del FOGAIN, participaba además como uno de los principales intermediarios financieros del propio FOGAIN.

Es mas, durante los últimos años de operación del fideicomiso, NAFIN actuando en el primer piso se convirtió en el vehículo más dinámico par canalizar recursos de fomento en beneficio de la pequeña y mediana industria.

Como se mencionó, en ese entonces tanto NAFIN como el FOGAIN concentraban su acción de respaldo exclusivamente en el sector industrial.

Si bien es cierto que uno de los objetivos y justificaciones más relevantes de FOGAIN fue el de proveer al sistema bancario de los recursos de largo plazo de que carecía para financiar las inversiones de activos fijos de estos estratos empresariales, debe aceptarse que el descuento de operaciones de corto y mediano plazo para capital de trabajo, se incorporó desde inicio como parte central de su acción de fomento, hasta llegar a representar la parte mayoritaria, en términos de empresas apoyadas y de recursos canalizados.

No existe información estadística precisa y suficiente como para sustentar o negar la tesis de que el subsidio implícito en los recursos del FOGAIN contribuyó a prolongar la existencia de empresas ineficientes, convirtiéndolo en un incentivo a la inacción.

Lo que es indudablemente cierto es que la supuesta ventaja del subsidio se veía frecuentemente reducida e incluso anulada por la práctica bancaria de otorgar un "crédito puente" con recursos propios a tasas muy elevadas, en espera de que concluyera el trámite de descuento entre la institución intermediaria y el FOGAIN.

Es probable que en alguna medida y en ciertas épocas, el reducido costo de los recursos de fomento haya operado mas como un incentivo para los propios

bancos comerciales, estimulándolos a participar en operaciones que desde un enfoque de negocio no resultaban particularmente atractivas.

1.3.2 EL FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

En 1967 el Gobierno Federal constituyó, también en NAFIN, el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) como un fideicomiso de fomento cuya encomienda básica fue la de "promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios de proyectos de inversión".

Para cumplir con esta misión, el FONEP instrumentó 4 programas de fomento:

- a) El Programa de Financiamiento de Estudios y Proyectos.-** A través del cual se proporcionaban créditos a las empresas públicas y privadas, en operaciones de primer piso para elaborar en forma directa, o mediante la subcontratación de servicios de consultoría, estudios de factibilidad para inversiones productivas.
- b) El programa de Apoyo a la Consultaría Nacional.-** Por conducto del cual se otorgaban créditos directos a las empresas de ingeniería y consultoría nacionales, para financiar sus adquisiciones de activos fijos y sus requerimientos de capital de trabajo.
- c) Programa de Estudios de Fomento Económico.-** Mediante el cual se financiaban este tipo de estudios a Gobiernos Estatales y Municipales, así como a organizaciones empresariales e instituciones públicas y privadas de promoción económica.
- d) Programa de Capacitación y Adiestramiento Para Proyectos de Desarrollo.-** El FONEP desarrolló una intensa labor en materia de capacitación empresarial, de manera particular en la disciplina de formulación y evaluación de proyectos de inversión.

En el Cuadro No. 2 figuran los créditos totales que otorgó el FONEP desde su inicio hasta su incorporación orgánica a NAFIN, en 1988.

EMPRESAS INDUSTRIALES PEQUEÑAS Y MEDIANAS APOYADAS POR EL FOGAIN.

CUADRO No. 2

	1968-1984	1985	1986	1987	Total
sec. público	516	41	29	18	604
sec. privado	711	64	55	81	911
Total	1.227	105	84	99	1,515

Fuente: FONEP.- Informes Anuales. Febrero de 1990.

Es cierto que el FONEP, al otorgar créditos desde el primer piso, nunca adquirió un carácter masivo, pero sin duda su misión fue importante, sobre todo en el propósito de impulsar una cultura empresarial en materia de administración competitiva y de formulación y evaluación de proyectos; labor particularmente difícil, pues no debe olvidarse que en un contexto proteccionista se subestima la importancia de los estudios de inversión, en virtud de que la consecuencia de los errores y la carencia de sustento técnico y de programación en las inversiones, tiene un costo que siempre puede trasladarse al mercado cautivo.

Debe reconocerse, por otra parte, que un número significativo de firmas de consultoría y de técnicos especialistas en la formulación y evaluación de proyectos, surgieron como resultado de la importante labor de extencionismo y de respaldo financiero del FONEP.

1.3.3 EL FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

En octubre de 1971, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público constituyó en el Banco de México (Banco Central) el fideicomiso denominado Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), con el propósito y la encomienda específica " de descontar a la banca comercial los créditos de largo plazo que consideran a su clientela para proyectos viables para la creación o ampliación de instalaciones productivas de empresas que cumplieran con una sola condición: que tuvieran el propósito de exportar.

El esquema del FONEI fue evolucionando durante 18 años posteriores en que se caracterizó como una institución de excelencia en el apoyo de la mediana empresa. Entre los programas más completos y que operaron en verdadera escala nacional sobresalen los siguientes:

a) Programa de Equipamiento.

Este programa tuvo el propósito de impulsar la creación, ampliación, modernización y relocalización de unidades industriales, a través del descuento del 80% del monto de los créditos de largo plazo (hasta 13 años) con créditos por intermediarios financieros e inversionistas nacionales que, a su vez tenían que financiar con más recursos propios cuando menos el 20% del costo de sus proyectos.

b) Programa de Capital de Trabajo.

A través del cual el FONEI descontaba operaciones de crédito de mediano plazo (hasta 7 años) para fincar los requerimientos de capital de trabajo permanente de las empresas industriales y establecer líneas de crédito revolvente, con plazos de hasta de tres años para fabricación de bienes de capital.

c) Programa de Control de la Contaminación.

Mediante el cual el FONEI fincaba, siempre por conducto de los intermediarios financieros, hasta el 80% de la adquisición e instalación de maquinaria, equipo y dispositivos anticontaminantes. En este programa, el FONEI podía adicionalmente garantizar hasta el 90% de los riesgos por falta de pago.

d) Programa de Desarrollo Tecnológico.

De acuerdo a las reglas de operación respectivas, el FONEI podía descontar por conducto de este programa el 100% del monto de los créditos otorgados por los intermediarios para financiar hasta el 80% de los gastos e inversiones derivados de la adaptación o desarrollo de medios y procedimientos para la elaboración de productos industriales, preferentemente de bienes de capital, prototipos y plantas piloto.

En este programa, dentro del cual se apoyaban también las inversiones destinadas al aumento de productividad, el FONEI podía garantizar al intermediario hasta el 90% del riesgo por falta de pago del acreditado, y hasta el 70% de la pérdida económica neta en que incurrieran los usuarios de nuevas tecnologías desarrolladas en México. Adicionalmente, el programa contemplaba

la posibilidad de condonar hasta el 75% del crédito si los resultados de proyectos eran positivos.

e) Programa de estudio de Preinversión.

En este programa se podía financiar hasta por periodos de 13 años, la realización de estudios de inversión que pudieran dar origen a proyectos de inversión financiados por el propio FONEI, además de la contratación de asesores externos para desarrollar trabajos que permitieran incrementar la competitividad de las empresas industriales.

También este programa contempla la posibilidad de garantizar al intermediario hasta el 90% del crédito y de condonar hasta el 75% del saldo si el estudio determinaba la no viabilidad del proyecto.

f) Sistema de pagos a Valor Presente.

El FONEI fue sin duda una institución innovadora y desarrolló varios esquemas e iniciativas importantes, entre las que destaca la aplicación del sistema de pagos a valor presente, que resulta de verdadera utilidad práctica en épocas de elevados índices de inflación.

En efecto, en épocas inflacionarias aunque el nivel real de las tasas de interés se mantenga cercano a cero o incluso sea negativo, su monto genera presiones sobre la liquidez de las empresas, lo que ocasiona que algunos proyectos no puedan hacer frente a sus pagos en los primeros años con el sistema de pagos tradicionales, aunque en el mediano y largo plazo tengan perspectivas muy atractivas de rendimientos y de flujo de efectivo.

Ante esta situación se requiere no sólo el reconocimiento de los intermediarios financieros de que con la inflación las industrias valen más a precios corrientes, sino también la adopción de técnicas financieras que distribuyan adecuadamente en el tiempo los pagos de los pasivos, dándole el debido significado al valor de los pagos futuros.

El FONEI fue la primera entidad financiera que adoptó este mecanismo para los créditos expresados en moneda nacional en 1982, con el Programa Especial de Apoyo a la Liquidez de las Empresas y lo aplicó posteriormente a todos sus programas de descuento. Si bien la importancia del FONEI como institución de

fomento fue indiscutible también debe reconocerse que su alcance fue reducido y benefició únicamente a un selecto grupo de empresas industriales, sobre todo medianas, como puede apreciarse en los cuadros 3 y 4 que registran la evolución de los proyectos financieros del FONEI a lo largo de su existencia, así como la participación de cada uno de sus programas dentro del financiamiento total.

También en el caso del FONEI se aprecia una importancia creciente del financiamiento para capital de trabajo, aún cuando debe aclararse que en su mayor proporción se refiere al capital de trabajo permanente o incremental asociado a la expansión de la capacidad productiva.

PROYECTOS APOYADOS POR EL FONEI.

CUADRO NO. 3

1970	-	1978	61
1971	-	1979	66
1972	-	1980	80
1973	10	1981	104
1974	25	1982	139
1975	23	1983	175
1976	36	1987	203
1977	34	1988	289

Fuente: FONEI.- Informes Anuales. Año de 1990.

CRÉDITOS DESCONTADOS POR EL FONEI POR PROGRAMA (Porcentaje del monto total).

CAUDRO NO. 4

	1983	1988
Equipamiento	83.6	48.8
Desarrollo Tecnológico	09.2	10.5
Control Contaminación	07.1	02.0.
Estudios y asesorías	00.1	00.0
Capital de Trabajo	00.0	36.1

Fuente: FONEI.- Informes Anuales. Año de 1990.

1.3.4 EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

En el sentido de la misma dirección, el Gobierno Federal constituyó en NAFIN en 1972 el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), cuyo objetivo fundamental fue de impulsar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas industrias a través de aportaciones de capital de riesgo.

El FOMIN disponía de dos instrumentos básicos para llevar a cabo su acción de fomento:

a) La participación accionaria

Apoyo a las empresas mediante la aportación temporal de capital de riesgo, hasta por un máximo del 49% del capital social, incluyendo la aportación del propio FOMIN, y.

b) Los créditos subordinados convertibles

Créditos a las empresas industriales pequeñas y medianas, que se otorgaban sin garantía y sólo con base en la calidad de los proyectos de inversión y que se subordinaban a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital de la empresa, en la inteligencia de que la participación del fondo en todos los casos era temporal, ya que una vez cumplido el propósito que justificaba su intervención, el FOMIN ponía en venta las acciones dándole prioridad a los propios accionistas que solicitaron el apoyo

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

Con los propósitos de impulsar la acción promocional y de coordinar el respaldo de los fideicomisos de fomento que permitiera asegurar una acción integral de respaldo y promoción industrial, en 1978 el Gobierno Federal constituyó en NAFIN el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y mediana Industria (PAI), que en términos de financiamiento operó como una instancia de segundo y tercer piso, descontando a su vez las operaciones de los Fideicomisos de Fomento.

Para asegurar un respaldo integral, el PAI incorporó a otras instituciones y fideicomisos relacionados con la asistencia técnica y la capacitación al sector industrial, como el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas (IMIT), el Consejo Nacional de Ciencia y tecnología (CONACYT) y el Centro nacional de Productividad y Adiestramiento de la Mano de Obra (CENAPRO-ARMO).

A través del extencionismo industrial, el PAI no sólo proporcionó un importante respaldo de asesoría técnica a un número igualmente importante de pequeñas y medianas empresas industriales, sino que además logró difundir ampliamente en el sector empresarial el financiamiento de los diversos programas de respaldo y propició el establecimiento de un vínculo más eficiente entre los propios fideicomisos de fomento y los empresarios pequeños y medianos que sin duda contribuyó a dinamizar la canalización de recursos y a darle mayor fluidez al sistema.

1.3.6 EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICROINDUSTRIA INFORMAL (PROMICRO).

En 1986 NAFIN puso en operación su primer programa especializado de atención a la microempresa PROMICRO, a través del cual se canalizaron recursos y respaldo técnico a las microindustrias , básicamente aquellas informales y sin acceso al crédito bancario.

En este caso los recursos fueron transferidos en operaciones de descuento de segundo piso, por conducto de la red de entidades de fomento. Las primeras de fomento fueron fideicomisos de intermediación y garantía establecidos por los gobiernos estatales con el propósito de impulsar el desarrollo de microindustrias de las respectivas Entidades Federativas, y de coordinar el respaldo complementario de las instituciones educativas, centros de capacitación y de asistencia técnica de la región en favor de las microindustrias.

Un propósito fundamental de este programa fue que estas entidades se fueran expandiendo y ampliaran la gama de servicios de apoyo hasta convertirse en instrumentos fundamentales de los propios productores microindustriales para concertar acciones conjuntas de inversión y cooperación.

1.4 SITUACION ACTUAL DEL FINANCIAMIENTO EN NUESTRO PAIS: APOYOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA 1996.

Como banca de desarrollo que tiene la misión de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, Nacional Financiera ha integrado para 1996 un programa encaminado hacia el rescate y el fortalecimiento de la planta productiva para preservar el empleo y contribuir a la reactivación de la economía.

La estrategia busca apoyar viables detonantes de la actividad económica principalmente a empresas del sector manufacturero, favoreciendo la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores.

Para este año, el programa total de NAFIN es de 55 mil 276 millones de pesos, lo que equivale a un crecimiento real de 24% respecto a 1995.

El programa utiliza a los bancos como los principales canales de distribución de los recursos. De esta forma, NAFIN espera operar 86% de sus recursos a través de los bancos y 14% restante por medio de las uniones de crédito, entidades de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras, entre otras.

Para lograr ese objetivo NAFIN y la Asociación de Banqueros de México firmaron un convenio que permitirá incrementar la canalización de recursos hacia las empresas.

El convenio comprende compromisos entre los que destacan por parte de NAFIN: la simplificación en la mecánica operativa para brindar apoyo suficiente a las empresas, compartir riesgos con la banca para inducir y facilitar el financiamiento, así como revisar periódicamente y mejorar mas programas y productos.

La ABM difundirá y promoverá entre los bancos la utilización de los recursos de NAFIN y apoyará a la institución en el análisis y diseño de programas específicos en sectores que las autoridades consideran prioritarios

Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN).

Para simplificar los tramites y esquemas operativos de descuento, se integraron en un sólo programa, el PROMIN, los programas para la micro y pequeña empresa; de Mejoramiento Ambiente; de Desarrollo Tecnológico, de la Infraestructura Industrial y la Modernización.

El PROMIN beneficiará a empresas con recursos por 30 mil 922 millones de pesos, casi 15 veces mayor en términos reales a lo realizado en 1995.

DISTRIBUCION DE LA DEMANDA CREDITICIA.

DERRAMA CREDITICIA TOTAL 30992 MDP	INDUSTRIA	86%	
	SECTORES	COMERCIO	
		SERVICIO	16%
		PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	60%
	ESTRATO EMPRESARIAL	GRANDE	40%
		BANCARIOS	86%
	INTERMEDIARIOS	NO BANCARIOS	14%
		NACIONALES	54%
TIPO DE MONEDA	DOLARES	46%	

225494

Están sujetos a PROMIN:

- 1.- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como del sector servicios que sean proveedores de la industria.
- 2.- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios, ubicadas en los estados de la República con menor desarrollo relativo.
- 3.- Proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Las características de los créditos que ofrece el PROMIN son:

* Plazos:

Podrán ser hasta de 20 años, incluyendo el periodo de gracia.

* Tasa de intereses al intermediario:

(moneda-nacional) (moneda extranjera)	Micro Tasa Nafin-1	Pequeña Tasa-Nafin En función de los plazos
Mediana Tasa plazos.	Grande Tasa nafin+2	

* Tasa de interés al usuario final:

Tasa Nafin o Libre, mas el margen que determine el intermediario financiero.

Los montos máximos de crédito del PROMIN por tipo de empresa son

MICRO	\$ 1,200,000
PEQUEÑA	\$ 12,000,000
MEDIANA	\$ 26,000,000

Esquema de Reestructuración de Pasivos:

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

Las micros, pequeñas y medianas industrias, bayan o no redescotando con Nafin, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que tengan cadenas productivas. Se podría descontar hasta el 100% de los créditos objeto de reestructura; las tasas de interés y los plazos serán los que establece PROMIN.

Apoyo Extraordinario para Capital de trabajo en UDIS.

Las micros, pequeñas y medianas empresas de todo el país están sujetos a este programa a través de la banca comercial. Sus objetivos son proporcionar liquidez, para apoyar necesidades de capital de trabajo, para la adquisición de insumos, refacciones y pago de sueldos y salarios, entre otros.

Algunas condiciones de estos créditos pueden ser el límite máximo de financiamiento será el equivalente en pesos de 500 mil UDIS y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales será de dos años. Nafin podrá otorgar su garantía a los bancos hasta por el 50% del monto del crédito.

Programas de Garantía:

Los objetivos de este programa es facilitar a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capitales de trabajo.

Modalidades:

Serán sujetos de apoyo las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial así como empresas grandes de las ramas manufactureras prioritarias.

Automática

- * El porcentaje máximo de garantía será de 50%.
- * El monto máximo de los créditos garantizados será de 45 millones de pesos.
- * El Banco podrá solicitar la garantía correspondiente, y NAFIN después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 hrs. resolverá sobre sí misma.

Selectiva

* El porcentaje máximo Será de 50% excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podrá ser:

MICRO Y PEQUEÑA	80%
MEDIANA	75%
GRANDE	70%

* Esta modalidad aplica para montos mayores a 45 millones de pesos.
Garantía sobre títulos de crédito bursátiles.

* Se apoyará a los emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo.

* El porcentaje máximo de garantía será determinado caso por caso, sin rebasar 50%

Programa de Participación Accionaria:

El objetivo principal de la participación accionaria es incentivar la inversión privada con la participación temporal de Nafin como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes.

Características:

Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.

La aportación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones o indirecta a través de las SINCAS o Fondos multinacionales.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de Nafin como accionista no podrá ser mayor de 5 años.

Programa Extraordinario de Capital de Riesgo Nafin-Banca Comercial.

Objetivo:

Un esquema a través del cual Nafin y la banca comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables, que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

Características:

- Apoyar a empresas pequeñas y medianas.
- El banco capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos.
- La aportación accionaria de Nafin no excederá de 24.5% del capital social pagado por la empresa.
- La aportación del banco y de NAFIN no superará 49% del capital social pagado de la empresa.
- La aportación de Nafin en cada empresa tendrá un monto máximo de 65 millones de pesos.
- Los recursos deberán ser aplicados a capital de trabajo, adquisiciones de maquinaria y equipo, modernización, o reubicación de plantas.
- La permanencia de Nafin en la empresa no excederá de 5 años.

Servicios de Banca de inversión.

Su objetivo es apoyar a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercados de dinero y capitales.

Principales servicios:Alianzas corporativas

- * Proyectos de larga maduración.
- * Proyectos de infraestructura.
- * Acceso al mercado de valores.
- * Emisión de instrumentos financieros

Mercado Intermediario.

- * Apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazo por medio de colocaciones de capital en el mercado de valores.

Mercado de Dinero.

- * Inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en el mercado de renta fija.

Fondos de desarrollo.

- * Promoción y apoyo al mercado de valores, a través del Fondo de Desarrollo del Mercado de Valores y el Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa.

Administración y custodia de Títulos.

- * Para títulos de emisiones gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas.

Fusiones y Adquisiciones.

- * Asesoría técnica para compañías que están en proceso de desincorporación, fusión o compra/venta.
- * Evaluación de proyectos de capital de riesgo.

Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)

Objetivos:

Otorgar capacitación y asistencia especializada para responder a las necesidades específicas de las micro, pequeña y medianas empresas.

Apoyo:

Servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas, a través de una Red de Desarrollo Empresarial integrada por instituciones de educación media y superior, centros e institutos de investigación, expertos y firmas de consultoría, entre otros.

Programa de Desarrollo de Proveedores.

Objetivos:

Facilitar el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como las grandes firmas compradoras.

Características:

Nafin actúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores, para denotar oportunidades de negocios entre éstos.

A través de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, a fin de que pueda cumplir con los requisitos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras.

Asocian personas físicas y/o morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización, compras y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación consecución de financiamiento y estándares de diseño, entre otros.

Con este programa Nafin fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas que, dadas sus características y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios, estándares de calidad, poniendo a su disposición toda una gama de productos institucionales.

Programa de Fortalecimiento para Uniones de Crédito.

Con el fin de mejorar y fortalecer la estructura financiera de las Uniones de Crédito, Nafin ha puesto a su disposición un programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el

desarrollo de su infraestructura física, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo.

Adicionalmente, para apoyar el fortalecimiento de su personal técnico y operativo, se están desarrollando cursos de capacitación en áreas como: Análisis de Crédito y Evaluación de Proyectos; Administración y Control de Cartera; Supervisión y Seguimiento; Marco legal y Fiscal; Administración de Tesorería.

1.4.1 LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA Y LOS RETOS DE LA GLOBALIZACION EN MEXICO.

Recientemente apareció el libro *Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los retos de la Globalización*, trabajo que estuvo coordinado por el doctor Thomas Calvo, director del Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos de la Embajada de Francia en México (CEMCA), y el licenciado Bernardo Méndez Lugo, asesor de la Secretaría Relaciones Exteriores e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana.

En esta obra que fue emitida por el CEMCA,³ se plasman las experiencias y enfoques diversos de especialistas, con respecto a los retos y oportunidades que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas frente a la creciente globalización económica.

Para tener definiciones claras y una visión aguda del comportamiento de las pequeñas empresas desde 1980, hay que recurrir al trabajo de José Octavio Martínez, de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), de la Organización de las Naciones Unidas, quien propone instrumentos innovadores en la instrumentación de la política económica y la reforma estructural en México y los retos que enfrentan las pequeñas empresas.

³ *Micro y Pequeña Empresa en México*, Semblanza del Libro "Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de Globalización", editado por el Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos de la Embajada de Francia en México (CEMCA), páginas 36-44, 1995.

Martínez concluye que no se trata de cambiar sólo el marco externo de las firmas, sino que también se requiere transformar la figura del empresario hacia una mayor profesionalización: la organización de la empresa, la tecnología de gestión y producción; incorporando instrumentos de microelectrónica y sistemas de información y mayor asociación con sistemas productivos modernos, con el fin de disminuir la distancia entre las pequeñas y la gran empresa.

En el rubro del financiamiento, Nacional Financiera, desarrolla una argumentación consistente para facilitar el acceso del crédito a la pequeña empresa y al taller artesanal. Señala que un elemento clave para facilitar el crédito al microempresario es flexibilizar los esquemas de garantía y encontrar mecanismos sencillos que fortalezcan la asociación interempresarial de los microindustriales.

La lucha por el crucial financiamiento pone a la microempresa en el corazón de su propia encrucijada. Ausencia de vocación empresarial, falta de los conocimientos necesarios, incapacidad para manejar los requisitos documentales exigidos, expulsión de la carrera al crédito: ésta parece ser la "ley del Hierro" del financiamiento aplicada a esas unidades económicas.

En otros tiempos, para romper este círculo vicioso, se recurría al "paternalismo estatal"; no así en tiempos de apertura como hoy: esta es una contradicción más entre realidades sociales y "exigencias" económicas. Sin embargo, el papel de fomento educativo del Estado permanece inalterable, y constituye la gran lección de este texto.

Con relación a los retos tecnológicos, Pedro L. Grasa y Victoria E. Erossa, del Centro de Tecnología y Productividad del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, campus Estado de México, realizan un análisis a partir de su experiencia en la asesoría tecnológica a empresas industriales pequeñas y medianas.

Los investigadores indican que más que proteger a estas empresas de la competencia vigorosa, lo que reduce los incentivos de renovación tecnológica, se requiere que las políticas gubernamentales se orienten a crear un clima industrial favorable. Esto incluye acciones de fomento a la vinculación de las industrias pequeñas y medianas con los centros de investigación y desarrollo y centros de enseñanza superior; así como el establecimiento y acceso a redes

de información tecnológica que proporcionen apoyo oportuno. Esto se ubica en un universo cambiante en donde "la mano de obra está declinando como un factor de competitividad; esto implica menos concentración y especialización de la manufactura en determinadas regiones y favorece el comercio a larga distancia de bienes manufacturados".

Daniel Hiernaux Nicolas, Investigador Académico con amplia experiencia en el Análisis Teórico, orientado a proponer políticas en el Fomento Industrial y Tecnológico de las pequeñas empresas industriales; (UAM-Xochimilco) toca una de las problemáticas más delicadas cuando se trata de micronegocios: ¿en qué medida son una respuesta -una estrategia- ligada a un estado de pobreza?. A partir del caso Chalco demuestra que hay dos situaciones totalmente distintas. Por una parte, una estrategia auténtica, que él llama "de acumulación" (casi podríamos decir de "conquista") que tiene por finalidad aprovecharse de un mercado de pobreza, específico y cautivo.

Estos negocios (farmacias, materiales de construcción) pueden estar ligados a intereses externos. Por otra parte, existe una táctica a menudo de corto plazo porque las empresas que son poco duraderas, de simple supervivencia (el caso de los abarrotes es típico en este medio). Aquí la pobreza no es explotada, sino asumida.

Por su parte, Cuahutemoc Pérez Llanas, investigador del departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco, estudia el fenómeno de la maquiladora en el ámbito del desarrollo regional de Tamaulipas. Llama la atención sobre el proceso actual de modernización tecnológica de las plantas maquiladoras en el municipio de Matamoros, que contrasta con la tecnología y métodos de producción predominantes hasta la década de los ochenta.

Se puede señalar que las industrias maquiladoras pequeñas y medianas de Tamaulipas ejemplifican las tendencias generales de la industria maquiladora nacional: innovaciones tecnológicas constantes, computarización y desarrollo de procesos electrónicos y mano de obra altamente calificada, a pesar de que persiste la heterogeneidad tecnológica y cierta diferenciación de los procesos de trabajo.

En este contexto, el micro y pequeño industrial tiene una amplia gama de retos: su constante actualización tecnológica que incluye la capacitación y formación

de sus recursos humanos, la búsqueda de vínculos a nuevos nichos de mercado a través de alianzas estratégicas para poder sostenerse en un entorno altamente competitivo.

Sin embargo, debe reconocerse que se requiere cada vez más el fortalecimiento de nuevas estrategias para negociar con las grandes empresas y el propio gobierno y sus dependencias, ya sea la autoridad fiscal, la banca de fomento o los organismos promotores del desarrollo tecnológico.

En el caso mexicano, el tejido de fundaciones es todavía incipiente, pero se prevé un crecimiento significativo en los próximos años. Un ejemplo interesante es el caso de ADMIC con sede en Monterrey y que se ha expandido a varias ciudades del norte del país. Se destaca la importancia de las fundaciones privadas de promoción empresarial, ya que existe una clara tendencia de los organismos multilaterales a preferir como interlocutores a los dirigentes de fundaciones privadas versus gobiernos y sus instituciones de fomento.

En el caso de México, una buena parte de las micro y pequeñas industrias son empresas familiares, con ciertos rasgos de informalidad, con tecnología rudimentaria o artesanal, sin personal capacitado y sin acceso a los programas estatales de adiestramiento, con participación en mercados locales muy fragmentados, en buen número de casos sin organización contable y producción intermitente por la inestabilidad de la provisión de materias primas y la fluctuación de los ingresos de los consumidores.

La apertura comercial y las industrias pequeñas y medianas.

La apertura comercial unilateral de México, que se realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales que operan con frecuencia a través de competencia desleal, vía precios dumping, destruyó en menos de 10 años, una buena parte de las empresas fabriles pequeñas y medianas en los productos básicos, pero también en sectores dinámicos como la industria de autopartes, algunos sectores de la industria química y buena parte de la ya debilitada industria de bienes de capital.

Las autoridades mexicanas no valorarán adecuadamente el impacto de la apertura al sobreestimar el efecto multiplicador de las exportaciones manufactureras en el producto nacional y el empleo. El efecto de la

225494

liberalización comercial y la desregulación económica a favorecido especialmente a los grandes conglomerados industriales y comerciales y, en un segundo término, a las empresas medianas asociadas o subcontratistas de bienes y servicios que demanda la gran empresa.

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron la fábrica, pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho de los años noventa ha sido, sin lugar a dudas, la comercialización de productos o servicios extranjeros.

En el ámbito de los servicios, cabe destacar el auge de las franquicias de todo tipo: comida rápida, seguros médicos, correos privados y mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, tintorerías, despachos contables y corporativos, vestido, etc.

Una alternativa que se promueve por las autoridades mexicanas a través de Secofi y Nafin son las empresas integradoras y las uniones de crédito que cuentan con facilidades y apoyos diversos para salir adelante.

1.4.2 LA ESCASEZ DE CREDITO NO INHIBE EL CRECIMIENTO.

“La escasez del crédito bancario no será un gran obstáculo para alcanzar un crecimiento económico, opino la correduría Merrill Lynch, tras asumir que el próximo año habrá una expansión de 8 por ciento en el otorgamiento de préstamos”.⁴

Sin embargo, apuntó que el movimiento que se sigue hacia los nuevos principios de contabilidad pueden crear incertidumbre en relación con la necesidad de mayor aprovisionamiento y retrasar el otorgamiento de un nuevo préstamo.

⁴ El Financiero, 28 de Agosto de 1996, pag. 28

Por su parte, Salomon Brothers Asesor de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), estimó que el crecimiento del crédito no será significativo hasta que las tasas de interés se encuentren por debajo del 25 por ciento sobre bases recurrentes, lo que no esperan antes del primer trimestre de 1997.

Adicionalmente pronosticó que la recuperación del sistema bancario se alcanzará a partir de la segunda mitad de 1997, suponiendo que sigan provisionando cartera fuertemente en los meses siguientes, con lo cual el nivel de rentabilidad será de 10 a 15 por ciento en la segunda mitad del próximo año.

El movimiento que se sigue hacia los nuevos principios de contabilidad pueden crear incertidumbre con respecto a la necesidad de aprovisionamiento de reservas y podrían retrasar un nuevo préstamo.

La caída en el valor real del crédito bancario no ha mostrado ninguna señal de estabilización durante abril. Además, la mayor parte del crecimiento nominal del crédito ha sido el resultado de la capitalización de intereses y no de nuevos préstamos.

La correduría señaló que, de acuerdo con Javier Gavito, funcionario de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la falta de demanda de crédito debido al actual nivel de las tasas de interés y a la condición financiera del sector privado están evitando el crecimiento real de los préstamos, aunque los actuales niveles de capital y liquidez del sistema en su conjunto no son impedimento a los préstamos para el crédito.

Consideró además que el gobierno ha tomado un papel activo para la reestructuración de empresas privadas.

A través de una serie de programas ha transferido parte del exceso de deuda del sector privado hacia el sector público, el cual no está sobreendeudado y puede financiar deuda adicional por 10 años o más.

Merrill Lynch mencionó que si la escasez de crédito no será problema para el crecimiento económico es porque históricamente ha habido pocos préstamos

disponibles para el sector privado, hasta después de la reciente privatización bancaria. El sector de servicios la principal fuente potencial de creación de empleos, no es intensiva en el uso del crédito.

Los grandes exportadores, reciben crédito internacional y lo pequeños exportadores cuentan con la ayuda del Banco Nacional de Comercio Exterior, el banco gubernamental de desarrollo.

Sin embargo apuntó que a pesar de que el proceso está siendo más lento por la necesidad de ordenar y limpiar los estados financieros de las pequeñas compañías, las firmas medianas que no son exportadores directos ni indirectos son los que sufrirán la mayor parte de la falta de acceso al crédito bancario.

1.4.3 CONVERTIR A NAFIN EN BANCA DE PRIMER PISO, DEMANDA CANACINTRA.

Los micro, pequeños y medianos industriales planean hacer un frente común y luchar porque Nacional Financiera(NAFIN) se convierta en banca de primer piso para que la planta fabril cuente realmente con verdaderos apoyos.

Pues a decir de los empresarios de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), para las instituciones de crédito comercial la industria de menor tamaño no existe.

Además, indicaron que la banca en lugar de negociar con los industriales y proporcionarles las mayores facilidades para capitalizarse, ha optado por la vía judicial y prueba de ello es que se incrementó en 30 por ciento el número de embargos.

También en el documento se le hará conocer la inconformidad de los industriales en torno a los nuevos formatos para el impuesto al valor agregado (IVA), que dio a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Ahora, dijeron, se tendrá que lidiar con ocho diferentes formatos, sólo para cumplir con los trámites del IVA.

Victor Lopéz Bolaños, Representante del Consejo Químico dice que: “el Instituto de Contadores Públicos se ha acercado a la Canacindra, con el propósito de llevar una relación más estrecha y ver si se pueden realizar planteamientos conjuntos a las autoridades de gobierno, en la cuestión financiera y hacendaría”.⁵

Se advirtió que mientras la banca no cambie sus actitudes y filosofía, la industria no saldrá adelante y el país seguirá por el camino de adquirir productos extranjeros al no contar con artículos nacionales, ya que cada día se achica más la planta fabril, por la ruptura de las cadenas productivas.

Además, subrayó que la única forma que tiene la banca de recuperar el dinero que prestó a las empresas será poniendo a las industrias deudoras en capacidad de producir para generar y poder pagar.

⁵ El Financiero, Viernes 6 de Septiembre de 1996, pag. 27

CAPITULO

II

"PARAMETROS Y PERFILES DE LAS EMPRESAS"



2.1 DESARROLLO INDUSTRIAL EN MEXICO DE 1940 - 1996.

“Sin lugar a dudas el proceso de industrialización en México, se inicio en pleno siglo XX. Durante el porfiriato se creo la infraestructura necesaria que facilitó el desarrollo. Pero no es, sino hasta 1940 que se inicia lo que propiamente se denomina industrialización mexicana. A partir de Cárdenas, el gobierno se preocupa por la industrialización del país, formándolo con diversas políticas que tienen como objetivo el incentivar a inversionistas para que desplieguen sus recursos en la incipiente industria.

Hasta 1930 el desarrollo económico del país estaba vinculado directamente a la actividad agro-exportadora, y como se puede deducir, la agricultura era la principal fuente económica de México. En ese año 2/3 partes de la población económica activa del país trabajaba en el campo.”⁶

La estrategia de industrialización elegida fue base de la sustitución de importaciones, semejante a la que aplicaron otros países de capitalismo tardío. En dicha estrategia se enfatiza el desarrollo total o parcial de bienes que eran adquiridos en el extranjero. La manufactura paso a ocupar del 13.5% del ingreso nacional en 1940 al 24.2% en 1995.

En las primeras etapas, de la sustitución de importaciones, el desequilibrio de la balanza de pagos se considero necesario, puesto que el modelo consideraba que la producción no sería competitiva a nivel internacional en las primeras etapas y por lo mismo no se tendrá las bases para fomentar las exportaciones, a pesar de que se requería de fuertes importaciones para ampliar la capacidad productiva. En esos términos se penso que el problema del déficit comercial solo se solucionaría a largo plazo mediante la puesta en marcha de la nueva capacidad instalada y la consecuente reducción de las importaciones.

Según los análisis, uno de los problemas básicos de este proyecto es que carecía de esquema de planeación; pero podría basarse en el apoyo que otorga el sector público mediante el desarrollo de la infraestructura, la provisión

⁶ Kovalev V.F “Transformación Políticas y Sociales en México de 1930-1960 en Ensayos de Historia de México, p. 161

de insumos básicos a bajos precios, un esquema de subsidio y la puesta en marcha de un sistema de protección.

La combinación de ambas otorgaría a los empresarios un margen de ganancia por arriba del nivel internacional, con lo que contarían con mayor flujo de recursos para inducir fuertes inversiones en la industria.

Sin embargo, al no plantearse metas específicas el modelo dejaba elementos sin definir. Por una parte no precisaba la temporalidad del esquema de protección. A este esquema de indefinición se sumo la falta de normatividad que indujera el desarrollo tecnológico, por lo que se dependía básicamente de las exportaciones de las compañías transnacionales más que del desarrollo interno de recursos humanos capaces de impulsar las innovaciones tecnológicas.

En las primeras etapas, el modelo funcionó con eficiencia; la sustitución de importaciones se inicio en el sector de bienes de consumo y no durable, pero poco a poco el avance de la industrialización se vio limitado, especialmente cuando se requirió iniciar la producción de bienes intermedios y de capital sofisticado, este fenómeno se explica en términos de falta de desarrollo tecnológico y de su dependencia en este aspecto de las compañías transnacionales.

Debido a ello, la industrialización en México en esta etapa podría describirse como un modelo dependiente, con empresarios nacionales caracterizados por aversión al riesgo y la búsqueda de utilidades a corto plazo. La mayoría de los empresarios nacionales permanecieron en los sectores tradicionales y la diversificación descanso principalmente en las compañías transnacionales.

Dentro de este modelo de sustitución de importaciones la base industrial se sustento en los sectores tradicionales: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado, productos de madera, pero la diversificación obedeció a la sustitución de importaciones, cuyo auge se dio en el periodo de 1940 - 1970 con el inicio de la elaboración de productos de consumo no durables y continuo con los productos durables: aparatos eléctricos e industrial-automotriz, posteriormente en los setentas y ochentas la diversificación industrial se dio fundamentalmente en la industria química y en el equipo de transporte.

Si bien funciono durante un periodo corto este modelo, se debió principalmente a condiciones coyunturales que lo permitieron, recordando que funciono durante la segunda guerra mundial y en el marco de los primeros años de la posguerra.

Se redujeron las importaciones y se incrementaron las exportaciones de materias primas al extranjero, debido principalmente a que el mercado exterior buscaba sustitutos para las grandes potencias exportadoras que se encontraban en guerra.

Se argumenta que el fracaso de este modelo se debió a la falta de definiciones estratégicas, entre ellas la de modificar las bases de sustitución por la vía tecnológica en un momento en que el resto del mundo se estaba afinando para los esquemas de especialización manufacturera.

La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a la micro y pequeña empresa que se habían diversificado por medio de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales que permanecieron en los sectores y la diversificación descansó principalmente en las compañías transnacionales.

En las primeras etapas, el modelo funciono como se esperaba, aumento la diversificación y se redujo el coeficiente de importación. Sin embargo, la profundización del modelo requería de una mezcla de sustituto de importaciones más competitivas en bienes intermedios y de capital, para permitir el aumento en las exportaciones capaz de financiar el proceso.

Durante los setentas a pesar de la evidencia negativa acumulada con respecto a la reducción de los efectos multiplicadores de empleo, e inversión que se reflejo en una creciente desintegración del aparato productivo interno y en la falta de competitividad internacional, el sector publico opto por una política de profundización industrial con base al modelo de sustitución de importaciones, bajo la hipótesis de que resolvería las necesidades de divisas.

Sin embargo, la industrialización se lleva a cabo sin modificar los parámetros de importación por medio de cambios tecnológicos, las compras al exterior se incrementaron, lo cual condujo a una crisis de balanza de pagos al principio de

los ochentas derivada de la falta de una plataforma exportadora estable que pudiera financiar el incremento de las importaciones.

Algunos autores argumentan que el fracaso de este modelo se debió a la falta de definiciones estratégicas, entre ellas a la de modificar las bases de sustituciones por la vía tecnológica en un momento en que el resto del mundo se estaba afinando a los esquemas de especialización manufacturera. La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a la micro y pequeña empresa que se habían desarrollado en esta etapa, puesto que como se dijo anteriormente, la diversificación por medio de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales, las cuales adquirirían proporción de insumos del exterior lo que limitó el desarrollo industrial.

Durante este esquema la participación de la micro, pequeña y mediana empresa, se limitó a los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la economía de subsistencia.

En los noventa el surgimiento de la crisis de la balanza de pagos llevó a cuestionar el modelo de sustitución de importaciones, dando como resultado un cambio en la política económica que buscó una reorientación fundamentada en la promoción de exportaciones. Con este fin se emprendió un esfuerzo de reestructuración cuyo objetivo fue liberar el mercado interno para incrementar su competitividad y consolidar la política de exportación.

El funcionamiento del nuevo modelo de industrialización se basó inicialmente en una reducción de la demanda interna a través de la reducción del gasto público y un tipo de cambio subvaluado, con el objetivo de disponer de una mayor oferta de bienes exportables, esta estrategia le llevó efectivamente un incremento en las exportaciones de manufacturas como consecuencia de las contracciones de la demanda interna.

En los noventa, se introdujo un programa de estabilización que no admitía mercado cambiario exageradamente subvaluado. Esto trajo como consecuencia un renovado incremento comercial de Estados Unidos y Canadá con el fin de ampliar la base exportadora del país a traer inversiones extranjeras.

El escaso desarrollo tecnológico nacional y las dificultades para acceder a la tecnología extranjera ha provocado además que la planta industrial este sumida en la obsolencia.

2.2 LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.

Si en 1994 en el contexto nacional la micro, pequeña y mediana empresa en México, representan el 98% del total de las empresas del país (1316,952)⁷ podremos imaginar la importancia de este tipo de empresas en el proceso de industrialización.

Hasta 1970 proporcionaron un poco más del 70% del empleo en el sector manufacturero, esta proporción se redujo en 1984 para situarse en 47% recuperándose en 1988 alcanzando un 51%.

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA (En Porcentaje) .

INDUSTRIA	1965	1970	1975
MICRO	7.8	6.5	5.6
PEQUEÑA	22.1	20.4	17.7
MEDIANA	19.4	19.7	19.1
IMP	49.3	46.6	42.5
GRANDE	50.7	53.4	57.4
T O T A L	100	100	100

Fuente: Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la Economía. INEGI. Censos Económicos 1994.

Otro aspecto de estas empresas ha sido su mayor capacidad de adaptación a cambios en la economía.

⁷

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. NAFIN., 1983, P..16.

En situaciones difíciles enfrentan de una mejor manera las bajas en la actividad económica, puesto que su bajo nivel de capitalización actúa en su favor, ya que tiene mayor flexibilidad para modificar los procesos productivos entrando con mayor facilidad a nuevas líneas de producción

Punto observable en los años ochenta en donde este tipo de empresas fueron capaces de proveer al mercado interno de insumos, de la misma manera la adaptación les permitió absorber mayor mano de obra, a la vez que permitió reducir los efectos negativos de la crisis, al ofrecer una opción frente a la pérdida de empleos en el sector industrial mayor.

De 1980 a 1988 la micro y pequeña empresa proporcionaron el 60% del incremento del empleo industrial. Ya para 1990 representan el 98.5% de los establecidos, el 49% del empleo y aportan el 14 % del PIB manufacturero, el 10% del PIB global.

El sector de la micro, pequeña y mediana industria representa para México una gran fuerza de empleo. Existen y de acuerdo a datos de computo de la Cámara Nacional de 127,539 establecimientos fabriles. De ellos el 64.5% están afiliados a CANACINTRA de ellos el 78.8% son micro-industrias, 15.8% son pequeñas, 3.3% medianas y 2.1% grandes.

Hay que mencionar que en EUA y Japón el desarrollo industrial se dio como resultado de una instrumentación de programas de fomentos a las pequeñas industrias .

Lo que ayudo a muchas empresas a consolidarse como líderes en la producción, en los mercados internos y externos . Estos proyectos datan de veinte años atrás consolidando empresas que hoy son grandes emporios.

En México fue en 1985 cuando se dicto la primera ley de fomento a la micro, pequeña y mediana industria.

225494

El gobierno federal a través de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ha elaborado " el programa de modernización y desarrollo de la

micro, pequeña y mediana industria ", que tiene como objetivo fortalecer a ese importante sector de la economía.

IMPORTANCIA DE LA IMP EN ALGUNOS PAISES.

PAIS	AÑO	PARTICIPACION EN EL EMPLEO (PORCENTAJE)
ESTADOS UNIDOS	1959	50
	1963	52
	1974	49
	1985	52
JAPON	1972	69
	1975	73
	1978	73
	1981	74
CANADA	1982	42
GRAN BRETAÑA	1978	38
BELGICA	1978	71
SUECIA	1978	35
CHILE	1979	71
CHINA	1981	81

IMP. Varía de acuerdo a cada país. Fuente: NAFIN-Informes Anuales de Empleo. Año 1995.

Estas empresas se enfrentan a grandes problemáticas: la falta de una política integral de fomento por parte del gobierno, limitada capacidad de negociación, deficiente gestión administrativa, escasa cultura tecnológica, marginación con respecto a los apoyos institucionales, falta de garantías para acceder al crédito que requieren para desarrollarse entre otros.

El programa se elaboro tomando en consideración las recomendaciones del sector privado. La labor de promoción se extenderá a todo el territorio nacional, y su propósito fundamental es que a medida de que la industria vaya mejorando su posición competitiva desde el punto de vista de producción, calidad y financiamiento, su participación será más activa, tanto en el mercado nacional como en el de exportación.

GRADO DE PARTICIPACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LAS DIVISIONES INDUSTRIALES (%).

INDUSTRIA MANUFACTURERA	ESTABLECIMIENTO	EMPLEO	VALOR AGREGADO
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	98.36	40.55	21.68
TEXTILES, VESTIDOS Y CUERO	94.46	37.14	25.34
MADERA Y SUS PRODUCTOS	98.70	64.38	54.52
IMPRESA Y EDITORIALES	96.08	41.64	21.85
QUIMICO A DERIVADOS DEL PETROLEO, CAUCHO Y PLASTICO	86.62	25.39	12.66

Fuente: Economía Mexicana, C.I.D.E. Número 11. Julio de 1996.

2.3 PARAMETROS DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS.

Diferentes instituciones manejan ciertos criterios para la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, pero concuerda con los siguientes puntos que mencionaremos a continuación:

MICRO INDUSTRIA:

Son empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebasa el monto que determina la secretaria de comercio y fomento industrial.

Soló las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfacen los requisitos señalados en los artículos 3, 8 y 14 de la ley federal para el fomento de la micro-industria participan como socios en las sociedades de responsabilidad limitada, a efecto de recibir los beneficios que ese o otros ordenamientos les otorguen sin perjuicio de adoptar otra forma legal.

INDUSTRIA PEQUEÑA:

Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas, son aquellas que en su ejercicio inmediato anterior simultáneamente hallan ocupado en forma permanente hasta 100 personas, y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 1115 veces el salario mínimo general elevado al año.

Se considerará para determinar el tamaño de las empresas, las ventas netas y el personal a ocupar proyectadas para el siguiente ejercicio fiscal con duración de 12 meses.

INDUSTRIA MEDIANA:

Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine secofi.

Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y el valor de ventas netas para clasificarse en determinado estrato.

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

Las empresas clasificadas como micro-industrias e industrias pequeñas tendrán preferencias para el otorgamiento de los apoyos contenidos en los programas nacionales de la actividad industrial que realicen.

En el siguiente cuadro, se presentan los requisitos a cumplir en 1996 y el monto de ventas a cubrir, proporcionados por NAFIN.

TAMAÑO, PERSONAL OCUPADO Y VENTAS ANUALES PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES ULTIMO EJERCICIO FISCAL
MICRO EMPRESA	DE 1 a 15	\$ 150,000
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 a 100	\$15,000.000
MEDIANA EMPRESA	DE 101 a 250	\$34,000,000

Fuente: NAFIN. Parametros de Clasificación de las Empresas 1994.

2.4 PERFIL DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.

La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción.

Representa un tipo de organización que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas productivas de los sectores económicos. Es la unidad conceptual de análisis capaz de transformar un conjunto de insumos consistentes en materias primas, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología en un conjunto de productos que toman forma de bienes o servicios determinados al consumo.

En el contexto nacional, la micro, pequeña y mediana empresa representan un 98% de las empresas del país.

Debido a sus dimensiones son más flexibles para hacer frente a los cambios del medio socioeconómico, su estructura es sencilla y no está tan jerarquizada, lo que le permite reaccionar más rápidamente a los cambios del medio socioeconómico.

Las decisiones se toman en forma más ágil, quienes intervienen en la dirección son exclusivamente el propietario y sus más cercanos colaboradores.

El tamaño de la micro, pequeña y mediana empresa les permite establecer relaciones más personalizadas con sus empleados y clientes. También es pequeño el tamaño de las instalaciones y el equipo, los empleados están más comprometidos con su trabajo y participan en mayor grado en la operación, desarrollan su creatividad.

El mercado de este tipo de empresas es generalmente local o regional, lo que permite conocer mejor a los clientes y proveedores. Este conocimiento facilita conocer las preferencias y hace posible ofrecer mejores servicios después de las ventas.

También son importantes fuentes generadoras de empleos y estimulan la actividad económica. En cuanto al giro, la mayoría de ellas están dedicadas a la actividad comercial .

En México, los micro y pequeños negocios están dedicados al menudeo, a pesar de ser uno de los sectores más competitivos y que dejan menor margen de utilidades.

2.4.1 FUNCIONES OPERATIVAS.

Las actividades a las que se hace referencia son administración, producción, comercialización, recursos humanos y finanzas, que en conjunto representan toda la actividad de las empresas, es decir, sus funciones operativas.

Estas áreas están relacionadas entre si y la función administrativa es la que conjuga las otras cuatro áreas en forma tal que contribuye al logro del objetivo, de la empresa.

Para lograr esta conjugación de esfuerzos, el área administrativa ejecuta lo que se denomina proceso administrativo, que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de las otras áreas.

La administración es el manejo de los recursos de la empresa a través de las funciones operativas de la misma para lograr los objetivos fijados. Sin objetivos bien definidos a corto, mediano y largo plazo no tiene sentido la administración ya que no habrá una direccionalidad en los esfuerzos de las áreas de la empresa.

Los recursos humanos son aquellos que con creatividad, iniciativa y esfuerzo permiten el adecuado empleo de los recursos materiales, para con ellos lograr los objetivos de la organización. Así mismo, esta representa una de las partes más complejas del funcionamiento de una empresa. El área funcional de recursos humanos debe contemplar una serie de actividades consistentes en reclutar seleccionar, inducir y desarrollar al factor humano para que éste a su vez, pueda cumplir los objetivos para los fines que fue seleccionado.

La función de comercialización de una empresa puede definirse como la parte de las actividades de la misma que se encamina a satisfacer las necesidades o deseos del consumidor, a través de un proceso intercambio que lleva implícito el análisis de :

- Que desea el consumidor.
- Cuando lo desea.
- Donde lo desea.
- Como lo desea comprar.
- Cuanto está dispuesto a pagar.

La función de las finanzas puede definirse como parte de las actividades de ésta, se encarga de la cuantificación, obtención, manejo y correcta aplicación de los recursos externos e internos de que dispone la empresa. El manejo de estos recursos implica la realización de ciertas acciones en las empresas, entre las cuales podemos destacar las siguientes:

- Realizar el presupuesto de operación.
- Implantar sistemas de contabilidad.
- Obtener oportunamente recursos externos como son los provenientes de bancos, proveedores, fondos de fomento etc.
- Realizar programas de inversiones a largo plazo.

Todo esto con la finalidad de obtener, por una parte, los recursos externos más adecuados, y por otra , aprovechar los recursos internos en forma eficiente.

La función producción como área de una empresa se encarga de la conversión mediante un proceso de transformación, de materias primas, partes o componentes, en producto con características propias, que puede destinarse para el consumo final o bien para procesos de transformación posteriores.

2.4.2. SECTORES DONDE OPERAN Y DISTRIBUCION GEOGRAFICA.

Los sectores en donde se encuentran, las micro, pequeñas y medianas empresas se ubican en casi toda la republica mexicana, con cierto énfasis en las zonas urbanas.

Estas empresas operan en ramas de subsistencias tradicionales como son : molienda de nixtamal y tortilla 18.4%, estructuras para la construcción, tanques metálicos y calderas de uso industrial 10.6%, producto de panadería 9%, fabricación y reparación de muebles de madera 6.7% y confección de prendas de vestir.

Según ramas, su participación mas importante se ha dado en madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos de alimentación, imprenta, editoriales y textiles en donde su participación ha sido mayor al 50%.

ESTAS DISTRIBUCIONES SE CONCENTRAN PRINCIPALMENTE EN:

D.F	15.6%
ESTADO DE MEXICO	8.49%
PUEBLA	7.97%
JALISCO	7.34%
VERACRUZ	6.13%
GUANAJUATO	5.00%
MICHOACAN	5.52%
NUEVO LEON	4.23%

Fuente: INEGI. Censos Geográficos de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1995.

2.4.3 CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS.

A. Micro Empresas

Las características básicas de estas empresas son :

- 1.- La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las asociaciones.
- 2.- Resistencia a la incorporación a nuevas tecnologías.
- 3.- Excesiva regulación .
- 4.- Limitada la capacidad de negociación, derivada de su reducida escala de producción así como de los bajos niveles organización y gestión .
- 5.- Carencia de personal calificado y mínima participación en programas de capacitación y entretenimiento.
- 6.- Deficiencia en abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

B. Pequeña Empresa.

Las características de estas empresas son :

- 1.- La distribución geográfica abarca el territorio nacional, pero se da más preferencia a establecerse en áreas urbanas como son el D.F., Monterrey y Guadalajara, que congrega la mayoría de este tipo de empresas.
- 2.- La mayor parte de éstas empresas no tienen más allá de veinte años de existencia.
- 3.- A pesar de los diversos tipos de empresa todas están constituidas como sociedades anónimas.
- 4.- La permanencia del personal en esta empresa es mas estable y se limita el contrato de trabajadores eventuales .

- 5.- En la mayoría de las empresas la posición legal del empresario es la de director o gerente general, la edad promedio de estos empresarios se sitúa entre 40 y 60 años.
- 6.- Estas empresas son formadas, generalmente, por tres tipos de personas.
 - a) Profesionistas.
 - b) Empleados que deciden independizarse.
 - c) Aquellos que provienen de familias dedicadas al comercio
- 7.- Su capacidad tecnológica y administrativa, continúa siendo tradicionalista y de bajo nivel, la tendencia es modernizarse y estar mejor preparados ante la competencia.

C. Mediana Empresa.

Las características básicas de estas empresas son:

- 1- Tienen un ritmo de crecimiento acelerado.
- 2- Por tal crecimiento necesita de una descentralización.
- 3- Necesita de técnicos y especialistas.
- 4- El dueño empieza a perder el contacto con la mayoría del personal, ya que no conoce todo lo que sucede en la empresa, y ya no la puede controlar el soló.
- 5.- La mayoría de estas empresas, están asociadas a la Cámara Industrial y en menor grado a Asociaciones Civiles, Asociaciones Industriales y Cámara de Comercio.
- 6.- Una de sus principales fuentes de ingreso ademas de las utilidades, son los ingresos derivados de "arrendamiento" y en menor grado de inversiones o de otros negocios.

2.5 SITUACION ACTUAL DE LAS EMPRESAS.

El proyecto económico que se ha desarrollado en México desde la década de los ochentas, denominado Neoliberal, ha proclamado la apertura de la economía al exterior, por ende la inversión extranjera se ha fomentado; sin embargo este capital principalmente el que llego de 1988 a 1994, fue fundamentalmente de tipo especulativo por lo que no estructuro un crecimiento productivo real.

Ello provoco una fragilidad estructural que esta ligada directamente a la estabilidad social, lo que se evidencio con los acontecimientos políticos que alteraron la vida nacional desde enero de 1994 con el surgimiento del EZLN, asesinato de Colosio la muerte del Cardenal Posadas etc. Y que finalmente desembocó en el desplome económico de diciembre de 1995 con la fuga masiva de capital especulativo.

Esto trago como consecuencia una caída importante en la bolsa mexicana de valores, provocada por el ambiente de inestabilidad e incertidumbre que se vivía en el país.

En la actualidad (año de 1996) el país se encuentra en crisis económica, debido a los acontecimientos mencionados anteriormente y con la presente devaluación y la inflación. El país ha adoptado un programa emergente para superar la crisis económica. El cual comprende algunas estrategias que castigan aún más la economía de los mexicanos, como son el de aumentar la captación de impuestos como el impuesto del valor agregado que aumento de una tasa del 10% al 15%.

Otro fenómeno trascendental en la economía del país es la inflación y que incide en toda estructura y problemática financiera de las sociedades empresariales. La inflación aumenta el costo de las materias primas y la mano de obra necesarias para la producción, por lo que las empresas requerirán mayor nivel de recursos para financiar estos conceptos. También puede obligar a la empresa a elevar el precio de venta del bien o servicio que ofrece, lo cual puede ocasionar que los competidores extranjeros penetren en esos mercados.

225494

Por lo que se refiere a las autoridades hacendarías, el impuesto sobre la renta suele ser también inflacionario, ya que por lo general se estructura con fundamento en establecimiento de rangos de utilidad sujetos a porcentajes crecientes de impuestos.

La función financiera fundamental de la empresa, es allegarse de fondos suficientes para hacer funcionar los distintos campos de sus actividades y que éstas, a su vez generen utilidades que finalmente, a través de sus ciclos financieros se transforman en efectivo en los volúmenes adecuados, a fin de proporcionarle una liquidez necesaria para su ágil operación. Además, la velocidad con que se transforma nuevamente el dinero en bienes y servicios y esto en dinero optimará en términos generales la rentabilidad de la inversión.

En un entorno inestable con constantes cambios económicos y financieros en la vida de la empresa causados principalmente por la inflación y la devaluación los flujos de los ciclos financieros se alteran y producen en muchas ocasiones un demérito en la liquidez de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto y a largo plazo.

El efecto combinado de presiones de la inflación y la devaluación puede traer como consecuencia una descapitalización de la empresa, si ésta no genera los recursos para:

- a) Reponer las pérdidas cambiarias derivadas de los créditos en moneda extranjera.
- b) Financiar sus necesidades adicionales de capital de operación.
- c) Crear reservas suficientes para reponer sus activos fijos.
- d) Soportar la contratación temporal del mercado y realizar los esfuerzos promocionales para penetrar en otros mercados nacionales y de exportación.

Derivado de la difícil situación económica por la que atraviesa el país, la disponibilidad económica de las empresas ha sido severamente dañada, lo que ha originado el cierre temporal o definitivo de un gran número de ellas, principalmente micros y pequeñas.

El 90% de las empresas no podrá realizar el reparto de utilidades a sus trabajadores correspondientes a 1995, esto nos da un panorama de la situación tan precaria en la que se encuentran, debido a que la mayor parte de sus ingresos se les va en pagar impuestos y recargos por retraso en el pago de estos.

Para amortiguar la situación se implemento el Acuerdo de Apoyo a Deudores (ADE) que otorgó prórroga en los plazos de pago y menores tasas de interés, también el IMSS anunció un programa para reducir los recargos por los retrasos en el pago de las cuotas obrero patronales de 1995 para atrás, que adeudan las empresas.

Los presidentes de Canacintra, Carlos Gutiérrez; Coparmex, Carlos Abascal; Concanaco, Armando Araujo; y de la Concamin, Víctor Manuel Díaz, coincidieron en que con el programa Único de Apoyo a los deudores del fisco federal (Proafi), el cual considera la condonación de 30% a 50% de los adeudos tributarios, y el otorgamiento de un crédito, a pagar hasta en 48 meses para cubrir todas las obligaciones fiscales, salvará a los pequeños y medianos empresarios así como a las personas físicas.

Cabe mencionar que estas medidas son insuficientes ya que existen otros factores que dañan fuertemente a los distintos sectores, tal es el caso de la Industria de Artes Gráficas que prácticamente vive una economía de guerra, ya que en el primer semestre sus ventas descendieron el 40% con respecto al mismo periodo de 1995; en los dos últimos años cerraron sus puertas 200 mil establecimientos del ramo y se perdieron 15 mil fuentes de empleo.

Igualmente las empresas editoriales si bien han podido " sortear la crisis " (año de 1995) al no cerrar ninguna sus puertas, al primer semestre de 1996 sus ventas descendieron 30%, esto fue asegurado por el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana (Caniem) Jorge Velasco Félix.

En esas condiciones las empresas deben desarrollar la capacidad de reaccionar rápida e inteligentemente ante las oportunidades y los problemas que se le presentan, mejorar su eficiencia, desarrollar su aparato comercializador y aprovechar al máximo sus medios de producción así como sus recursos humanos y financieros.

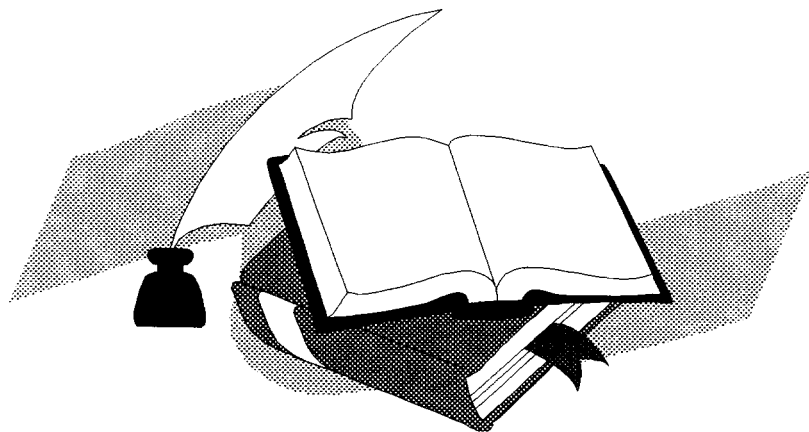
México, país rico por el tamaño de sus recursos naturales y su economía, pobre por la mala distribución de su riqueza y por el mal aprovechamiento de sus recursos, enfrenta la globalización internacional, los retos y beneficios que ésta puede reportarle. Para poder enfrentar esta globalización y poder competir con los grupos económicos existentes en el mundo, es que se busca un tratado de libre comercio en un bloque americano y mejores oportunidades de desarrollo de la economía y de la población.

Ante esta apertura económica acelerada el país está sufriendo cambios estructurales, que ofrecen mayores expectativas de crecimiento que tienden a impulsar el desarrollo de las empresas principalmente las micros, pequeñas y medianas. Por este tipo de cambios tan bruscos que esta enfrentando la economía en la actualidad es que se requiere impulsar a esos estratos, para que se encuentren en posibilidades de competir con las empresas que vendrán al país.

CAPITULO

III

"ESTRATEGIAS, PLANES Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"



3.1 ANTECEDENTES DE LOS PROGRAMAS DE APOYO GUBERNAMENTALES.

En México durante la época de aplicación del modelo de sustitución de importaciones, la política consistió básicamente en otorgar 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 utilizó un concepto más genérico, el de industrias "nuevas y necesarias" (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 apoyó a estas industrias por medio de subsidios, tasas de interés preferenciales, un amplio esquema de protección y la construcción de infraestructura.

En este contexto, el enfoque de políticas de industrialización consistió en asegurar la demanda para los inversionistas por medio de restricciones cuantitativas, y en reducir los costos de operación a través de subsidios y la construcción de infraestructura. Desde el punto de vista de los empresarios, ésta política fue muy redituable: las restricciones cuantitativas les permitían fijar los precios por encima del nivel internacional, mientras de manera simultánea los costos se reducían gracias a los subsidios gubernamentales.

La hipótesis era que a niveles superiores de utilidades se generaría una mayor inversión, lo cual induciría una mayor integración. Sin embargo, el modelo no funcionó según lo previsto. Un sistema de precios más elevado provocó la concentración del ingreso induciendo el consumo de las ganancias, obstaculizó el desarrollo de economías de escala, e incrementó los costos de producción.

Como el tamaño del mercado no creció al nivel esperado, los subsidios gubernamentales incrementaron el consumo de las utilidades y el monto de déficit gubernamental se aumentó para mantener la demanda agregada a niveles compatibles con las metas de crecimiento, puesto que la inversión privada no creció a los niveles que se esperaba.

En esta primera etapa no se consideró dentro de la legislación a las empresas por su tamaño, por lo que la promoción de la pequeña y mediana empresa estuvo a cargo de la banca de desarrollo, principalmente Nacional Financiera.

Con respecto a ésta, se puede decir que cuando se crea el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), en 1953, se estableció un mecanismo formal para impulsar el desarrollo de la industria mediana y pequeña, mediante el otorgamiento de créditos preferenciales a dichas empresas.

Durante las siguientes dos décadas privó una concepción que privilegió el apoyo financiero como eje de la política de fomento a estas unidades. La ausencia de una política integral para la industria mediana y pequeña se debía, en gran medida, a la forma como se comprendía al desarrollo integral en aquellos años, cuando resultaba evidente que el actor principal era la gran empresa pública, privada o transnacional. Así, la posible contribución de la industria mediana y pequeña al crecimiento económico se concebía de manera muy limitada: creación de fuentes de trabajo en regiones atrasadas y producción para el auto abastecimiento, en torno de sectores que las grandes empresas no abarcaban.

Durante los setenta, la política de sustitución de importaciones se modificó como resultado del incremento de los recursos financieros derivados del auge petrolero y fue precisamente en este periodo que se publicaron los primeros "programas industriales" (Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1978-1982) con el objeto de promover el desarrollo sectorial. Como se esperaba, los recursos adicionales del petróleo indujeron mayores inversiones (el coeficiente de inversión casi se situó en 30%), incrementándose la capacidad industrial. Las ramas industriales más dinámicas en este período fueron: maquinaria y equipo (10.25%), maquinaria eléctrica y electrodomésticos (10.12%), equipo de transporte (9.91%), productos de caucho de plástico (9.93%), industria química (9.24%), papel (7.48%) y muebles no metálicos (7.27%).

Una de las fallas del esquema de sustitución de importaciones en esta etapa es que resultó ser intensivo en la utilización de divisas, en vez de inducir una mayor integración interna o un mayor nivel de exportación, ocasionando un incremento insostenible en el déficit de la balanza de pagos.

Al aparecer la crisis de financiamiento de la balanza de pagos la política económica cambió de un modelo de sustitución de importaciones a uno de promoción de exportaciones, y la desaparición de subsidios y la sustitución del régimen de protección de permisos previos por tarifas enfatizó dentro de una estrategia de cambio estructural.

Todo ello motivó a modificar el espíritu de la política de fomento, especialmente desde la crisis de 1976-77. Como medida para contrarrestar el efecto de la recesión en la Industria Mediana y Pequeña, se crea en 1977 el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAID). Este programa actúa por medio de diversos fondos y fideicomisos de Nacional Financiera que otorga créditos preferenciales y financiamiento de estudios de reinversión.

También durante 1977 se establece la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, entonces era SEPAFIN, actualmente es SECOFI, con las atribuciones de regular, fomentar y fortalecer a las empresas del subsector.

Al iniciarse los noventa, se publicó un nuevo programa industrial (Programa de Modernización Industrial de Comercio Exterior 1990-1994), cuyos objetivos primordiales son:

- a) Promover el crecimiento de la industria a través de un sector exportador competitivo;
- b) Lograr un desarrollo industrial más equilibrado por medio de una mejor utilización de los recursos regionales;
- c) Aumentar el empleo en la industria y el bienestar de los consumidores; y
- d) Apoyar al sector exportador.

Este programa se basa en un proceso de desregularización orientado a mejorar la competitividad; sin mencionar ramas prioritarias, sino que en su lugar prevalece la idea de acuerdos por ramas, tales como los de la industria automotriz y sector petroquímico.

De acuerdo a este programa la promoción se llevará a cabo mediante:

- a) La simplificación de procesos administrativos;
- b) Un proceso de desregularización; y
- c) Una mejor infraestructura que propicie la descentralización.

Por lo que respecta a la política de fomento, actualmente está orientada a fomentar el desarrollo integral de la micro, pequeña y mediana industria para lograr la recuperación, crecimiento y cambio estructural del aparato productivo, a efecto de contribuir y alcanzar los objetivos de generar empleos, fabricación de bienes prioritarios, diversificación, capacitación empresarial, desarrollo regional e integración de cadenas productivas.

Esta política plantea la posibilidad de fincar el desarrollo de la industria con un mayor sostenimiento en las unidades pequeñas, además se han diseñado programas de apoyo que incorporan no solo los tradicionales instrumentos fiscales y financieros, sino también otros que propicien su desarrollo integral.

3.1.1 APOYO FINANCIERO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El mecanismo de promoción más importante para la micro, pequeña y mediana empresa han sido los programas de crédito de Nacional Financiera (NAFIN).

A lo largo del tiempo, Nafin ha aplicado diversos mecanismos para canalizar recursos a esas empresas. A continuación se presentan los principales programas desarrollados en orden cronológico:

EVOLUCION DE LOS PROGRAMAS FINANCIEROS DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

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 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, y cambia las operaciones de crédito directas por operaciones de descuento.

Fuente: Clemente Ruíz Durán y Carlos Zubirán, "CAMBIOS EN LAS ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y EL PAPEL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO". NAFIN, México, 1992.

En 1989, Nafin decidió iniciar un cambio estructural con el fin de poder contribuir a un esquema de crecimiento más estable y con mayor equidad.

Antes se apoyaba a empresas consideradas como prioritarias, ya sea por su actividad, por su localización o por su tamaño, con el propósito básico de incrementar o mantener su oferta. La forma de participación era directa, ya fuera con capital de riesgo u otorgando crédito de primer piso, y en ocasiones sustituyendo incluso a la inversión privada y social; dado que el sector industrial operaba en una economía protegida, el costo de los errores de la formulación y evaluación de los proyectos podía transferirse al mercado consumidor.

A partir del cambio estructural la función de fomento se concentró en el impulso y respaldo de las acciones empresariales que contribuyen a las siguientes prioridades:

1. Incremento en la competitividad de la planta industrial.,

2. Creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo en los estratos de la población de menores ingresos.
3. Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
4. Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial atenuando su concentración en las principales áreas urbanas.
5. La reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía.
6. Fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes.

Para lograr este objetivo se decidió transformar la función crediticia, adoptándose en abril de 1989 los siguientes objetivos:

- a) Suspender la operación de primer piso, para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso.
- b) Fusionar los programas y esquemas de apoyo financiero que ofrecían Fogain y Fonei, preservando su propia identidad y evitando la confusión o desorientación de los usuarios y de los intermediarios financieros.
- c) Transferir los recursos crediticios asignados al apoyo del sector público, para ser canalizados a empresas del sector privado y social.
- d) Reducir los refinamientos, reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificados.
- e) Ajustar la estructura de personal a las nuevas condiciones de la institución.

Estas medidas permitieron que en 1989 se lograra un cambio sustantivo en la actividad de Nafin, puesto que al convertirse en banca de segundo piso se pudo ampliar el apoyo en forma sustantiva; en ese año se atendieron 11,456 empresas, cifra superior en 54% a las atendidas en 1988.

En 1990 una vez realizada la fusión de los fondos se adoptaron una serie de medidas para consolidar la nueva estructura, buscándose la masividad en la colocación de los recursos, mediante la automaticidad en la operación del

descuento y un más fácil acceso al crédito. Con el fin de lograr este objetivo se establecieron 6 programas básicos:

- a) Micro y pequeña empresa (Promyp).
- b) Modernización
- c) Infraestructura industrial.
- d) Desarrollo tecnológico.
- e) Mejoramiento del medio ambiente.
- f) Estudios y asesoría.

3.1.2 PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1994.

Aun cuando en el discurso político mexicano ha estado presente durante décadas el interés gubernamental de promover la participación de la micro, pequeña y mediana empresa, es hasta 1985 que se anuncia un programa para promoverla (Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, 30 de abril de 1985).

Los objetivos específicos del programa fueron los siguientes:

- a) Incrementar el promedio de eficiencia en la 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 al mercado interno y al de exportación.

Las principales herramientas del programa para lograr los objetivos citados fueron:

1. Promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios de las pequeñas y medianas empresas cuyas funciones permitieron lograr mejores condiciones de compra de materias primas, maquinaria y equipo, suministros y servicios generales, así como promover la creación de bancos de desperdicios industriales con el fin de inducir su reciclaje y preservar el medio ambiente.
2. Impulsar el desarrollo tecnológico en las pequeñas y medianas empresas mediante un programa de riesgo compartido en el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt); la integración de organizaciones sectoriales y regionales para fomentar una mayor productividad; el desarrollo de un banco de tecnologías transferibles a escala nacional e internacional; el establecimiento de bancos para utilización de maquinaria; y la integración de instituciones de investigación científica y tecnológica.
3. Promover el uso de asistencia técnica mediante la difusión de apoyo del gobierno federal a las pequeñas y medianas empresas, así como promover, establecer y consolidar asociaciones de empresarios.
4. Inducir, mediante programas de capacitación, una mejor administración y una mayor productividad en los trabajadores.
5. Para lograr un mejor acceso de las pequeñas y medianas empresas en los recursos financieros preferenciales se recomendaba: unificar criterios de las diferentes instituciones financieras promotoras de las mismas; fortalecer en las empresas públicas mecanismos de descuento para favorecerlas, propiciar uniones de crédito; crear fondos federales y estatales en su apoyo; establecer en la banca comercial programas especiales para este tipo de empresas; y desarrollar incentivos fiscales para ellas.
6. Las empresas públicas tratarían de identificar productos que pudieran suministrar las pequeñas y medianas empresas y tratarían de acelerar los procedimientos para adquirirlos en dichas empresas.
7. El Programa sugería también la creación de grupos de subcontratación con el fin de establecer vínculos industriales y promover una mejor interrelación entre las pequeñas, medianas empresas y las grandes compañías.

8. Establecer asociaciones para llevar a cabo la comercialización.
9. Promover líneas especiales de crédito para fomentar exportaciones directas e indirectas.
10. Crear nuevas zonas para el establecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el país,
11. Establecer un sistema de información para las pequeñas y medianas empresas.

Este Programa representa el antecedente inmediato del Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, el cual explicaremos posteriormente.

En 1988 se consideró que el apoyo debería centrarse en la microindustria, para lo cual se publicó una nueva ley (Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, enero de 1988). Sus principales objetivos consistían en simplificar los procedimientos administrativos para permitir la creación de la microindustria y en establecer estímulos económicos para el surgimiento de nuevas microindustrias.

Con respecto a la aplicación de estos estímulos, el programa recomendaba la creación de un registro de microindustria. Asimismo, sugería una mejor interrelación entre la microindustria y las instituciones educativas y de investigación.

Esta tendencia de buscar apoyo para la pequeña y microindustria se enfatiza en el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana dado a conocer a mediados de 1991, en donde se señala que las "empresas clasificadas como microindustria e industria pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen". De esta forma se pasa de una política generalizada hacia una de focalización.

En esta perspectiva el actual programa contiene algunos avances en relación con la legislación de 1985. Las principales características que permiten diferenciarlo de los primeros programas son:

- a) Considera a la dispersión de la microindustria como un obstáculo para la consecución de beneficios; por tanto, propone la constitución de consorcios bajo la figura legal de "Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público", la cual tiene la ventaja de otorgar a este tipo de industria un mayor acceso a los recursos financieros y mejores condiciones para la adquisición de materias primas, insumos, tecnología y activos fijos, todo ello mediante un proceso conjunto nacional e internacional de comercialización y subcontratación.
- b) Propone el fomento de uniones de crédito con la participación de micro, pequeñas y medianas empresas a través de reglas más flexibles para su operación y un más alto nivel de apalancamiento (hasta de 40 a 60 veces de su capital contable).
- c) En cuanto a tecnología, el Programa propone la utilización del Centro de Investigación Gubernamental (Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial), los centros de investigación y desarrollo de tecnología y las instituciones educativas públicas para dar asistencia a la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo de productos, adaptaciones de tecnología, selección de maquinaria, control de calidad y empaque.
- d) Por último, el mayor énfasis se refiere a la subcontratación, respecto de la cual se supone contribuirá al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas sobre una base más amplia. En este aspecto el Programa señala: "Se fomentará la subcontratación de procesos y productos industriales para apoyar la integración de las cadenas productivas, por medio de esto se promoverá que estas empresas participen en el mercado internacional mediante el suministro de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, con lo que se contribuirá a elevar la integración nacional de los productos que se exporten a incrementar las exportaciones indirectas".⁸

225494

⁸ Programa Para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. Revista " Mercado de Valores", Núm. 6. Marzo 15 de 1991.

POLITICAS BASICAS DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA 1991.1994

- 1. APOYO A LA SUBCONTRATACION**
- 2. PROMOCION DE LA CREACION DE UNIONES DE CREDITO**
- 3. APOYO ESTATAL PARA EL DESARROLLO TECNOLOGICO**
- 4. PROMOCION A LA AGRUPACION A TRAVES DE SOCIEDADES
LIMITADAS DE INTERES PUBLICO**

Para la presente investigación, es importante señalar con detenimiento los objetivos del Programa en lo referente a Financiamiento, mismos que escribiremos a continuación.

1. Habilitar como sujetos de crédito aun importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y personal, así como las pertenecientes al sector social, y proporcionarles la capacitación necesaria para el adecuado manejo de los recursos.
2. Se tratará de que el crédito sea suficiente, oportuno y que coadyuve no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino de impulsar su modernización. Igualmente, se respaldarán los programas para la desconcentración industrial y de mejoramiento del ambiente.
3. Se adecuarán los apoyos crediticios a las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector.
4. Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la banca de desarrollo y las sociedades nacionales de crédito. En particular, Nacional Financiera, S.N.C., impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento público y privadas; asimismo alentará la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.

5. En coordinación con las Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la banca de desarrollo y los gobiernos estatales, se promoverá que se considere la viabilidad del proyecto, la solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades.

Además, se fortalecerán los sistemas de crédito masivo, en especial para las industrias micro y pequeñas.

Para tal efecto, Nacional Financiera, S:NC., adoptará medidas para diversificar y ampliar los apoyos a estos estratos de empresas. Con objeto de canalizar crédito, a través de los intermediarios financieros, de manera automática, sencilla y en forma revolvente se emitirán tarjetas empresariales e introducirán servicios de factoraje, arrendamiento financiero de maquinaria y equipo, así como otro tipo de instrumento financiero adecuado a su capacidad.

6. La banca de desarrollo canalizará financiamiento, por conducto de los intermediarios, en condiciones favorables, a las agrupaciones de microindustrias que se constituyen como Sociedades de Responsabilidad Limitada de interés Público, reconocidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para apoyar la realización de actividades comunes en beneficio de los asociados.
7. Se estimulará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas. Conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se apoyará a estas organizaciones con la finalidad de que den un vigoroso impulso a la actividad exportadora.
8. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, el Departamento del Distrito Federal y los gobiernos estatales, definirán los lineamientos para otorgar créditos en las zonas de alta concentración para el establecimiento o ampliación de industrias micro y pequeñas, siempre y cuando no sean contaminantes ni grandes consumidoras de agua potable de la red pública y energéticos, y se lleven a cabo en zonas específicas para el desarrollo industrial y en parques industriales, conforme a los planes de desarrollo urbano federal, estatales y municipales.
9. Se otorgará financiamiento a la industria micro, pequeña y mediana para la adquisición de instalaciones en zonas y parques industriales.

10. En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.N.C., se crearán mecanismos crediticios que permitan el acceso a los servicios tecnológicos especializados.
11. Con la colaboración de Nacional Financiera, S.N.C., se establecieron líneas de crédito, a través de los intermediarios financieros, para la realización de estudios, adquisición de instalación de equipos de prevención y control de la contaminación.
12. Se destinarán apoyos crediticios a la adquisición o renta de equipos de cómputo, accesorios y programas.
13. Se promoverá el establecimiento de líneas de crédito a la industria micro, pequeña y mediana que participe en actividades de subcontratación de procesos y productos, proveeduría a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, así como para la construcción de prototipo.
14. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., apoyará el equipamiento para empresas exportadoras del subsector, el cual operará bajo un procedimiento simplificado cuando la inversión requerida no rebase el monto de un millón de dólares. Asimismo, financiará la creación de bodegas para la proveeduría a la industria maquiladora.
15. Se fomentará, mediante apoyos crediticios, las incubadoras de microindustrias, con desarrollos tecnológicos propios.
16. En colaboración con Nacional Financiera, S.N.C., y las entidades de fomento públicas y privadas, se impulsarán las actividades de expansión industrial a nivel regional. En especial se reforzará la capacitación y asistencia técnica para el manejo del crédito y se facilitará a las industrias micro y pequeñas la contratación de despachos y consultorías que presten servicios contables, legales y administrativos.
17. Se facilitará a la industria micro, pequeña y mediana el acceso a la capacitación del ahorro privado, mediante la formación de Sociedades de Inversión y Capital de Riesgo regionales (Sincas).
18. En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, A.C., se promoverá el establecimiento de mecanismos alternativos que permitan la participación del ahorro privado a las empresas de subsector, a través de los mercados de valores y de dinero.

19. Se consolidará y agilizará el mecanismo para el descuento de contrarecibos expedidos por dependencias y entidades del sector público a industrias micro, pequeñas y medianas; además, Nacional Financiera, S.N.C., facilitará tarjetas empresariales, por medio de los intermediarios financieros, a los proveedores industriales más pequeños con el propósito de financiar su capital de trabajo.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., operará un mecanismo especial para el descuento de contrarecibos a proveedores de empresas exportadoras.

20. En colaboración con Nacional Financiera, S.N.C., y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., apoyarán con programas específicos a las Empresas de Comercio Exterior, registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a efecto de que éstas promuevan la comercialización de los productos de las industrias del subsector.

21. En coordinación con los gobiernos estatales y los organismos representativos de los sectores social y privado, se integrará una cartera de proyectos y oportunidades de inversión, con base en la identificación de necesidades de abasto del mercado doméstico y de exportación; reciclaje de residuos industriales; proveeduría a las empresas exportadoras e industrias maquiladoras, y en aquellos sectores que han ampliado sus posibilidades de inversión, como son el petroquímico, telecomunicaciones y agro industria.

22. Con la colaboración de los organismos empresariales, se fomentará la participación de los pequeños ahorradores e inversionistas, así como de las empresas del subsector en el Directorio Nacional de Inversionistas interesados en realizar inversiones en asociación con mexicanos o extranjeros.

23. Se promoverá la participación del capital foráneo en coinversión con el de la industria micro, pequeña y mediana en áreas dirigidas a la exportación, y a la incorporación de tecnologías avanzadas.

24. Se fomentará proyectos de inversión en actividades de manufactura en el marco del Programa Nacional de Solidaridad, que propicie auto empleo, trabajo remunerado y permanente y el arraigo de la población en sus lugares de origen.

25. Se promoverá la participación de la industria micro, pequeña y mediana en las adquisiciones regionales que lleva a cabo el Programa Nacional de Solidaridad.
26. Se fomentará el desarrollo de sociedades agro industriales que creen empleos en las zonas rurales y semiurbanas, y contribuyan al mejoramiento de los ingresos de los productos primarios.
27. Se aprovecharán las ventajas comparativas de la actividad agro industria para incrementar la oferta de bienes al mercado interno y ampliar la capacidad de exportación.
28. Se profundizará en la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.

Se dará especial atención a la simplificación de los trámites aduaneros en coordinación con las Secretarías de la Contraloría General de la Federación y de Hacienda y Crédito Público. Se fortalecerá el esquema de ventanilla única y se avanzará en la simplificación y desconcentración de trámites federales, estatales y municipales, conforme a la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.

29. En coordinación con la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, se continuará la modernización administrativa para incorporar a la industria pequeña y mediana al esquema de ventanilla única, a fin de facilitar la instalación y operación de empresas, en especial las orientadas a la exportación.
30. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ampliará y mejorará el Sistema de Información de la Industria Micro, Pequeña y Mediana y propiciará su descentralización a las delegaciones federales de esta dependencia, a los gobiernos de los estados y a los organismos industriales. La información versará sobre la evolución de la industria, así como de los instrumentos y mecanismos de apoyo.
31. Se constituirá la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana con la finalidad de promover y concertar acciones entre los sectores público, social y privado en el contexto de este Programa.
32. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con los gobiernos estatales y municipales y los organismos representativos de los sectores social y privado, establecerá Comités Estatales para la

Modernización Industrial, los cuales estarán presididos por el delegado federal de esta secretaría y por un representante del Ejecutivo Estatal respectivo; se incorporarán, además los delegados o equivalentes de las dependencias y entidades del Gobierno Federal vinculados con los objetivos de este Programa.

33. La Comisión y los Comités realizarán el fomento, seguimiento y evaluación de los instrumentos y acciones del Programa, así como la formulación de estrategias regionales con base en las experiencias de los propios empresarios.
34. A través de este Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas; se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva y se define la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical.

Asimismo, se trata de crear un ambiente propicio para aprovechar plenamente las ventajas comparativas inherentes a la flexibilidad de sus escalas productivas.

35. El fortalecimiento del mercado interno y la inserción de la industria, especialmente de la más pequeña en los mercados mundiales, requieren la participación decidida de los sectores social y privado, a través de mecanismos novedosos de asociación que los doten de mayor capacidad competitiva.
36. La modernización del subsector tendrá efectos trascendentales, sobre todo en el ámbito regional, al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra locales y la formación de empresarios. Así, se tendrá mayor eficiencia y calidad en la producción, y una participación más significativa en el comercio internacional.

3.2 PROGRAMA DE POLITICA INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR 1996.

Este programa presenta realmente una política activa a favor de la competitividad de las empresas mexicanas. Asegura Herminio Blanco Mendoza, secretario de Comercio y Fomento Industrial.

Dice que "el programa fue elaborado en conjunto con los sectores productivos, admite que la apertura comercial provocó la desintegración de muchas cadenas productivas. El gran reto es, pues, incorporar a las **micro, pequeñas y medianas compañías al tren exportador de los grandes consorcios**. Dicho en otras palabras, es promover la sustitución de importaciones, pero en un esquema de economía abierta.

Lo importante es que el gobierno no deje este documento en una propuesta más y se comprometa a cumplir, en los hechos, su tarea. Adquiere el gobierno con este programa el compromiso de trabajar a nivel de región, de industria y de empresa. Es un compromiso a nivel regional con aquellos agrupamientos industriales que se están desarrollando en diferentes partes del país, ayudándolos a que se consoliden, a que se incorporen más empresas medianas y pequeñas, a que incorporen más valor agregado nacional.

Respecto del nivel regional, nuestro compromiso es trabajar conjuntamente con los gobiernos estatales, que son los reales promotores, con las organizaciones de empresarios de cada entidad, con agrupamientos que están perfilados, como la industria textil en Tepeji del Río o el calzado en León y Guadalajara.

Para que los que ya están ahí, el programa busca ayudarlos a que se consoliden y a que integren empresas de mayor tamaño, a que incorporen más valor agregado. Para los que empiezan a dibujarse, el apoyo va dirigido para que tomen forma, se fortalezcan".⁹

Hay varios instrumentos en el programa de parte de todo el gobierno, que van desde infraestructura hasta programas de entrenamiento y tecnológicos.

A nivel industrial el compromiso es trabajar con las industrias específicas para que, con ellas, se tenga un diagnóstico muy claro de lo que se requiere para fortalecer la competitividad, para incorporar más valor agregado nacional, para encadenar más empresas de menor tamaño. Se utilizarán todos los

⁹ Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996. Revista "Expansión" Vol. XXVIII. Junio 5, de 1996.

instrumentos gubernamentales para establecer metas específicas y tiempos, para que los empresarios puedan llegar a los resultados.

Se conformara con el sector privado una red de centros de competitividad empresarial. Para fines de este mes (junio de 96) se tendran tres de estos centros y, hacia finales de año, se considera tener unos 10, los cuales contarán con todos los recursos gubernamentales en materia de asesoría, de diagnóstico de los problemas de cada empresa, de lo que requiere para hacerse competitiva y poder exportar.

Se contarán con programas de tecnología, de capacitación y de comercio exterior, y lo importante es que los empresarios podrán recibir estos servicios en su propio estado.

Los centros serán manejados por el sector privado y recibirán el soporte financiero y la logística de un centro maestro, que estará ubicado en la Secretaría de Comercio.

En el aterrizaje de todo lo que es este documento, se trabajara en tres dimensiones: regional, industria por industria y empresa por empresa.

Es importante establecerlos, pero es muy difícil introducir plazos y prioridades dentro de un documento como este. Lo que se intenta hacer primero es un diagnóstico de nuestra industria, de lo que hemos visto de industrias de otros países y después, con una agenda de trabajo, aterrizar todo a nivel de región, de industria y de empresa. Ahí sí es fundamental establecer prioridades y metas cuantificables.

En otras partes del mundo, los gobiernos juegan un papel más efectivo en promoción industrial y, al mismo tiempo, que en México posiblemente tenemos todos los instrumentos que existen en otros países. Ahí están todos los programas y apoyos del Conacyt, de Nafin, de la Secretaría del Trabajo etc. Tenemos un montón de instrumentos, pero ciertamente no los utilizamos de una manera tan efectiva como se usan en otras partes.

Tenemos una economía abierta, un diagnóstico de empresas rezagadas que no pueden competir eficazmente en el mercado internacional, el gobierno sí debe jugar un papel activo de respaldo a las empresas.

El planteamiento que hace el programa es un marco global de lo que debe tener la política industrial.

Llevamos 10 años de apertura, en los que se han desintegrado cadenas por la simple necesidad de comprar insumos más baratos y de mejor calidad; pero lo cierto es que en México hay empresas que ya son competitivas y otras que pueden serlo en la producción de insumos.

Uno de los ejercicios que se harán, es que la gran empresa desarrolle empresas pequeñas como proveedores.

El gobierno, dará toda la ayuda tecnológica y financiera para lograr esa integración nacional. Ya se han llevado a cabo encuentros entre empresas grandes, que exhiben los insumos que están importando, y pequeñas empresas que pueden producirlos en México. Lo importante es el desarrollo de proveedores, sea por la subcontratación o el desarrollo de empresas integradoras. En cada industria el ejercicio tiene que ser diferente. Lo cierto es que al industrial le conviene tener un proveedor en México que produzca con la misma calidad y precios iguales o más bajos que en el extranjero.

El cambio fundamental es el que se refiere a calidad e innovación y absorción tecnológica. Esto es obligado para ser competitivo y es importante difundir la cultura de calidad, producir bien y mejor cada día. Se está preparando un programa nacional de calidad total en el que estarán concentrados todos los gobernadores.

El primer avance es el cambio de enfoque. Es decir, ya no es la Secretaría de Comercio la que anda buscando diferentes desregulaciones, tratando de luchar con diversas instituciones para eliminar otras. Ahora, cada secretaría va al Consejo para la Desregulación, donde están los sectores productivos, para revisar los requisitos, dejar los que están justificados y quitar los que simplemente no lo están.

El hecho de poner el sector privado al frente de esta empresa es un cambio radical. No es una cosa que pueda darse de la noche a la mañana.

3.3 ESTRATEGIAS ECONOMICAS GUBERNAMENTALES EN EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000.

Ante la caída del ahorro privado interno en los últimos años, el desafío principal de la política económica es promover su recuperación y fortalecimiento para convertirlo en la fuente primordial del financiamiento del desarrollo.

México deberá continuar recurriendo a los recursos del exterior para fortalecer la inversión. Para que el ahorro externo desempeñe su función complementaria, es necesario orientarlo a financiar una mayor inversión global en el país, no a desplazar la inversión financiada con recursos internos.

Fortalecer el ahorro interno significa fortalecer la suma del ahorro público y del ahorro privado. El gobierno debe tomar en cuenta el impacto de sus acciones no sólo sobre su propio ahorro, sino sobre el ahorro total del país .

La captación de ingresos públicos debe estimular, no destruir, los incentivos al ahorro privado. Por ello es urgente una reforma tributaria orientada a fortalecer el ahorro privado, sin descuidar la consolidación del ahorro familiar y la reinversión de utilidades en la empresas. Un sistema tributario sencillo, en que el cumplimiento de las obligaciones no estorbe el desempeño eficiente de la actividad productiva, todo ello en un marco conducente a una mayor equidad.

Los recursos que administra el gobierno son de la sociedad. La sociedad debe estar convencida de que sus impuestos y los recursos provenientes de los precios y tarifas públicos son utilizados correctamente y con honradez.

El gasto público debe ser ejercido de conformidad con prioridades claras y transparentes, avaladas por la sociedad misma y por sus representantes populares.

Asimismo, deben establecerse las reglas y sanciones necesarias para evitar desviaciones y malversaciones de fondos.

"LINEAS DE ACCION. De conformidad con los señalamientos anteriores, el fortalecimiento del ahorro interno descansará en:

- a. Una reforma fiscal que promueva el ahorro y la inversión.
- b. La promoción del ahorro privado a través de instrumentos financieros que ofrezcan seguridad y rendimientos competitivos a los ahorradores.
- c. El fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno.
- d. La consolidación del ahorro público mediante el mantenimiento de finanzas públicas sanas, y de un ejercicio del gasto corriente y de inversión pública que siga criterios de eficiencia social.
- e. El uso prudente del ahorro externo sobre bases de complementariedad con el ahorro interno".¹⁰

3.3.1 UNA REFORMA FISCAL PARA EL AHORRO Y LA INVERSION PRIVADA.

Para el financiamiento adecuado y solvente de sus actividades, el gobierno debe recurrir a los impuestos. Para la sociedad, es preferible que se acuda a fuentes eficientes y explícitas de financiamiento que al más injusto e ineficiente de todos los impuestos: el impuesto inflacionario.

Pero no basta con que el gobierno financie de manera responsable y transparente su actividad, mediante un sistema fiscal financieramente solvente.

¹⁰ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. Ernesto Zedillo Ponce de León., Presidente de los Estados Unidos Mexicanos 1995-2000, Pág. 140

El sistema tributario debe también evitar que los impuestos se conviertan en obstáculo para la actividad económica y para la generación de empleos productivos y bien remunerados. Por ello debe orientarse a estimular la actividad productiva, la inversión y el ahorro.

Al diseñar los impuestos debe tomarse en cuenta su efecto sobre el ahorro público y también sobre el ahorro privado.

Asimismo, es preciso que el sistema tributario facilite el cumplimiento de las obligaciones de los contribuyentes. Cuando la naturaleza de las contribuciones y el exceso de trámites y gestiones hacen del sistema tributario un obstáculo insalvable para los negocios y la generación de empleos, se anulan las condiciones para la ampliación de la actividad productiva y se desestimula la iniciativa de los particulares para contribuir a su propio progreso y al del país. Al mismo tiempo, se desincentiva el propio cumplimiento de las obligaciones de los contribuyentes.

La sociedad, a través de expertos fiscales que representen los intereses de los distintos sectores, debe participar en el diseño de un sistema tributario equitativo y eficiente. Por ello se ha constituido el Consejo Asesor Fiscal, conformado por expertos y representantes de los diversos sectores sociales, para que el gobierno proponga al Legislativo una reforma fiscal que promueva el ahorro interno sobre bases de equidad y eficiencia.

"Las consultas efectuadas hasta ahora sugieren que la reforma tributaria, para promover el ahorro y la inversión y para generar un sistema tributario más eficiente y equitativo, debe atender a los siguientes criterios:

1. El sistema tributario debe premiar el esfuerzo productivo. Por ello, es esencial lograr un equilibrio adecuado entre los impuestos que gravan al consumo directamente y los que gravan la renta, ya que estos últimos inciden sobre las decisiones de ahorro e inversión.
2. El impuesto sobre la renta de las empresas debe promover, de mejor manera, la reinversión de utilidades. Se buscará ampliar las deducciones de aquellas erogaciones que signifiquen mayor inversión productiva.

3. En cuanto a las personas, se buscará que éstas dediquen una proporción más grande de su ingreso disponible al ahorro, en particular el de largo plazo.
4. Un aspecto fundamental de equidad tributaria lo constituye la generalidad en la aplicación de las disposiciones fiscales. El criterio de generalidad debe normar los criterios y acciones de la administración tributaria.
5. Es indispensable otorgar seguridad jurídica plena a los contribuyentes, eliminar ambigüedades y asegurar sus medios de defensa. Se dará transparencia a las diversas resoluciones de carácter general y particular, y se buscará incorporarlas paulatinamente en las disposiciones legales y reglamentarias.
6. Las disposiciones fiscales deben simplificarse para reducir los costos administrativos de los contribuyentes e impulsar la actividad productiva y el empleo. Una medida que requiere de revisión urgente en este sentido es el cálculo del impuesto sobre la renta de asalariados que hoy día requiere de múltiples y complejas operaciones.
7. La evasión y elusión fiscales representa una injusticia inaceptable para con los contribuyentes cumplidos que debe ser combatida y sancionada.

Por su parte, las acciones de auditoría fiscal deben ser justas e imparciales. La fiscalización debe realizarse mediante un proceso transparente y general. Para lograrlo, la programación y el seguimiento de los actos de auditoría deberá ser una tarea estrictamente institucional sistemática".¹¹

3.3.2 SISTEMA FINANCIERO PARA IMPULSAR EL AHORRO Y LA INVERSION PRODUCTIVA.

El Sistema Financiero desempeña un papel fundamental para la generación del crecimiento económico. Capta una parte muy importante del ahorro de la sociedad y lo canaliza hacia inversiones productivas.

¹¹ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000, Op. Cit., Pág. 141

En el sector financiero existen significativas oportunidades para ofrecer una gama más amplia de instrumentos y servicios que fomenten el ahorro de la población y propicien una canalización de recursos hacia los sectores productivos más eficiente y oportuna.

Se promoverá que el sector financiero genere oportunidades atractivas para inducir un mayor ahorro tanto de las familias como de las empresas.

Asimismo, el sector financiero deberá abocarse a generar nuevas fuentes de ahorro, sobre todo en sectores que no han sido incorporados adecuadamente al sistema financiero formal. La captación del ahorro popular es un proyecto al que se le dedicarán esfuerzos y atención especiales.

La labor del sector financiero no se agota con el fomento al ahorro y su intermediación eficiente. La diversificación de los riesgos y su correcta asignación constituye una oportunidad para desarrollar nuevos instrumentos y contribuir con opciones reales al fomento del ahorro y a un mejor desarrollo del sector productivo.

Es necesario avanzar en forma paralela en el fortalecimiento de la supervisión y la vigilancia de los intermediarios financieros. La elaboración del marco legal que fusionó la Comisión Nacional de Valores y la Comisión Nacional Bancaria constituye una acción fundamental en este sentido.

Para que la estabilidad macroeconómica rinda los frutos esperados se requiere un sector financiero dinámico, que reconozca la importancia de actuar de manera resuelta para afirmarla. Conforme se logre la estabilización económica y se cuente con instrumentos de cobertura de riesgo, será posible observar un alargamiento en los plazos promedio de vencimiento de los activos; cuanto mayor esfuerzo dediquen los intermediarios a este objetivo, más pronto entraremos a una etapa de estabilidad.

Es decir, son procesos que se retroalimentan y, por ello, no es posible adoptar una actitud pasiva. Las autoridades, en el ámbito de su competencia, participarán en esta labor y brindarán todo su apoyo a quienes compartan este esfuerzo.

"El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo que publicará la Secretaría de Hacienda y Crédito Público especificará las acciones para la consecución de los objetivos señalados. Entre otros aspectos se incluirán:

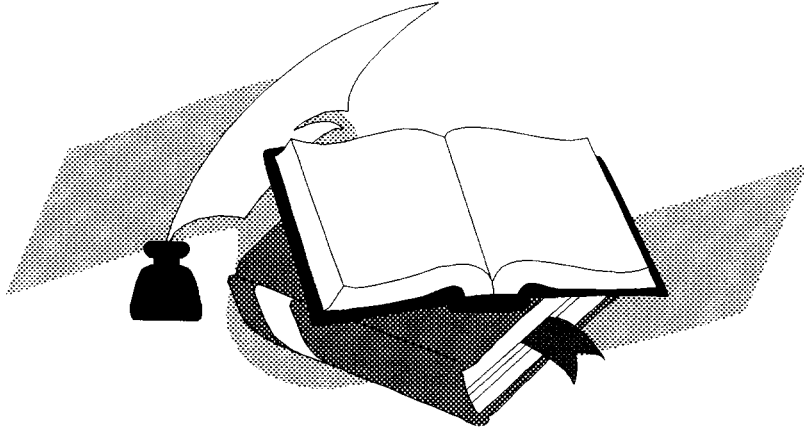
1. Modernizar y fortalecer la regulación del sector financiero y a los organismos supervisores.
2. Propiciar una mayor captación de ahorro mediante la oferta de una mayor diversidad de instrumentos en condiciones atractivas de plazo y rendimiento.
3. Promover una asignación más eficiente de los recursos hacia las actividades productivas mediante el fomento de una mayor competencia y mediante la reducción de los costos de transacción y de operación.
4. Promover un mayor acceso de la población de menores recursos a Instrumentos de ahorro que les garanticen rendimientos atractivos.
5. Alentar la capitalización de las instituciones financieras con capitales internos y externos, en los términos permitidos por la ley.
6. Fortalecer el marco jurídico para la solución justa y expedita de controversias y conflictos".¹²

¹² PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000, Op. Cit., Pág. 143

CAPITULO

IV

"INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO"



4.1 BANCA MULTIPLE.

Estas instituciones financieras son las más comunes y las que mayor gama de opciones de financiamiento ofrecen. Sus apoyos son dirigidos principalmente a las grandes empresas y consorcios.

Algunas operaciones que ofrece el Sistema Bancario son las siguientes:

- a) **Préstamo Personal.** Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, documentándose mediante pagaré y con aval.

- b) **Cuenta Corriente.** Las instituciones de crédito otorgan préstamos para ser operados 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 pagares que tienen un plazo de pago no mayor de 180 días y se amortiza liquidarlos en un o varios pagos.

- c) **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 compra-venta 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 (CPP), el cual es variable, más una sobretasa fijada por el Banco acreditante. Los intereses se cobran anticipadamente, descontándose de los documentos.

d) 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 CCP 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.

e) 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.

f) 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 adquirir maquinaria, equipo, instalaciones construcciones, en general bienes e inmuebles así como para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

Este crédito tiene un plazo legal de 15 años en la industria. El importe del crédito no deberá exceder del 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, comprobando su valor mediante un avaluo. Las garantías deben estar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos más los activos fijos tangibles adicionales si se quiere, que se dan en prenda o hipoteca.

La operación se documenta con pagarés con pago de intereses generalmente mensuales; la amortización del capital se efectuará 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.

- g) Crédito comercial en cuenta corriente.** Para hacer uso de este crédito se requiere establecer un contrato para que los banqueros 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 rebocado 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. Generalmente capital e intereses se amortizan mensualmente.

4.2 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala como organizaciones auxiliares del crédito a:

- Los Almacenes Generales de Depósito;
- Las Arrendadoras Financieras;
- Las Empresas de Factoraje; y

- Las Uniones de Crédito.

4.2.1 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.

Los Almacenes Generales de Depósito guardan y controlan las mercancías a su cuidado en bodegas que pueden ser propias, arrendadas o habilitadas (dentro de las instalaciones de los depositantes, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores). El productor o distribuidor de bienes, en lugar de tener que construir bodegas especiales, puede recurrir a los almacenes generales de depósito y por medio de este mecanismo ahorra su capital. Con base en la legislación vigente, los almacenes generales de depósito son de dos clases:

1. Los que cuentan con locales para almacenar todo tipo de productos y de mercancías nacionales o extranjeras una vez que se pagaron los impuestos correspondientes.
2. Los que además pueden recibir mercancías destinadas al régimen de Depósito Fiscal, según la legislación aduanera.

Los almacenes también pueden ser de dos tipos:

a) Directos: son aquellos que son propiedad o arrendadas por el almacén, pagadas por el almacén, manejadas y controladas directamente por su personal, y a su vez se clasifican en:

- Nacionales, son las que almacenan productos agrícolas y mercancías nacionales o nacionalizadas.
- Fiscales, son las que almacenan mercancías sujetas al pago de impuestos de importación o exportación.
- Frigoríficos, son los almacenes con instalaciones especiales para refrigerar o congelar productos perecederos.

b) Habilitados: son aquellos que generalmente están ubicados en las instalaciones del cliente y son de su propiedad, poniéndolas a disposición y al cuidado del almacén. Además, por este medio de habilitación de bodegas en cualquier parte en donde se encuentre un producto.

Las almacenadoras tienen la capacidad de extender sus operaciones y emitir documentos que avalan las mercancías que tienen en custodia. El apoyo financiero que otorgan estas instituciones consiste en proporcionar al usuario del servicio un instrumento llamado certificado de depósito, el cual es un título de crédito que permite negociar los bienes depositados en el almacén, sin la necesidad de llevar las mercancías de un lado a otro hasta encontrar al comprador adecuado. En estas condiciones, el titular del certificado de depósito puede vender sus mercancías o, en su caso, conseguir dinero por medio de alguna institución financiera. En forma adicional, las almacenadoras cuentan con otro instrumento llamado Bono de Prenda, el cual permite realizar operaciones garantizadas con las mercancías depositadas.

Por medio de estos instrumentos del bono de prenda y el certificado de depósito, los usuarios de este servicio pueden obtener créditos, abatir costos de almacenamiento y transporte, y facilitar las transacciones comerciales. Además, las almacenadoras otorgan otros servicios como son: empaque, envase, anunciar, exhibir y demostrar la mercancía e informar sus precios de venta; aseguramiento de mercancías, asesoría y tramitación en materia aduanal para importación y exportación de mercancías; pago de impuestos para extracciones de mercancía de importación; asesoría para agilizar la obtención de créditos prendarios; contratación de bodegas en el extranjero y embarques al extranjero, particularmente productos agrícolas.

En lo que respecta a las importaciones y a la agricultura, el papel que juegan las almacenadoras es muy importante. En el caso de las importaciones el que demanda maquinaria o bienes de consumo del exterior puede recurrir a los almacenes generales de depósito para guardar las mercancías que compra en el extranjero. En la medida en que los productos no salgan del almacén los compradores de bienes en el extranjero no tienen que pagar el impuesto de importación correspondiente. Además, como los importadores tienen un capital invertido en las mercancías que compraron, por medio de los títulos anteriormente señalados pueden conseguir financiamiento.

En el caso de los agricultores, por medio de la habilitación de bodegas, pueden tener un producto en sus tierras, con una calidad determinada, el cual lo pueden

negociar en diversos mercados, gracias al certificado que otorga el almacén, sin la necesidad de transportar físicamente su mercancía. En estas condiciones se ahorran grandes recursos en el transporte y pueden negociar en mejores condiciones sus bienes.

4.2.2 ARRENDADORAS FINANCIERAS.

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 o largo 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 un nuevo 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.

Las Arrendadoras Financieras se constituyen, actualmente, como uno de los mecanismos dentro del Sistema Financiero Nacional con muchas posibilidades de crecimiento. Existen dos clases de arrendamiento, los cuales analizaremos a continuación:

Arrendamiento básico.

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 ha 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 período 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:

1. 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.
2. 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 crédito bancario, radica fundamentalmente en la accesibilidad para pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, existen algunas desventajas que es conveniente señalar:

- a) Los intereses a pagar suelen ser más altos que los contratados con los créditos tradicionales.
- b) 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 demasiados altos.
- c) Si se adquiere tecnología muy dinámica se corre el riesgo de que la maquinaria sea obsoleta 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 para considerar a este esquema de financiamiento como un gran apoyo para el desarrollo de nuevos negocios y el mejoramiento de los ya establecidos.

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 arrende 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 financieros 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:

- **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 el importe lo estableció con la arrendataria. La garantía exigida la constituyen los bienes adquiridos, así como los productos obtenidos de estos bienes.
- **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.

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 computo 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.

4.2.3 EMPRESAS DE FACTORAJE.

Una Empresa de Factoraje (Factor) compra a un cliente (Cedente), que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados, contrarrecibos), después de hacerle un estudio de crédito. El cedente debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor. El objetivo claro de esto es lograr liquidez, un aumento en el capital de trabajo. Sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellas carteras de crédito no vencidas que se encuentran documentadas en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera.

Estas empresas ofrecen diversos servicios a sus clientes, entre los que destacan: asesoría crediticia en ventas, optimización en la administración de cuentas por cobrar, reducción de riesgos y la integración oportuna de vendedores y compradores de bienes y servicios con la consecuente agilización de intercambios.

Para realizar sus objetivos, las empresas de Factoraje con autorización de la SHCP, sólo pueden realizar las siguientes operaciones:

1. Celebrar contratos de factoraje financiero.
2. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y seguros del país o entidades financieras del exterior.
3. Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública.
4. Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero, con las instituciones de crédito y seguros del país o entidades financieras del exterior que reciban los financiamientos.

5. Constituir depósitos a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o entidades financieras del exterior.
6. Adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
7. Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.
8. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
9. Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestar servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles, en los cuales las empresas de factoraje financiero tengan establecida o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o agencia.

4.2.4 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 constituirlas cuando existe un grupo de empresarios con objetivos comunes regionales o sectoriales, con demanda crediticia.

“La Secretaría de Hacienda y Crédito Público establece: para que una nueva Unión de crédito pueda operar como institución auxiliar del crédito, debe contar con un capital mínimo de 900 millones de pesos y con un mínimo de 20 socios”.¹³

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 del Impuesto al Valor Agregado. Por otra parte, para que operen la Uniones de Crédito, éstas requieren contar previamente con la autorización de la Comisión

¹³ Carta NAFIN , 2 Abril 1992.

Nacional Bancaria y de Valores. Para llevar a cabo dicho trámite, es necesario entregar la documentación siguiente:

- ◆ Carta de intención.
- ◆ Solicitud de inscripción.
- ◆ Estudio de factibilidad de la unión.
- ◆ Proyecto de escritura constitutiva de la unión.
- ◆ Lista de socios fundadores.
- ◆ Capital que suscribirán los socios.
- ◆ Programa general de trabajo.
- ◆ Comprobante del depósito en la institución de crédito que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que será igual al 10% del capital exigido para su constitución.

Con lo anterior, la Comisión Nacional Bancaria procede a la revisión del proyecto y, en su caso, a su autorización. Una vez aprobado el proyecto, la escritura constitutiva se lleva ante el notario y se presenta de nuevo ante la Comisión Nacional Bancaria, para su aprobación definitiva. Una vez aprobada, se realiza la inscripción ante el Registro Público del Comercio y se publica en el Diario Oficial de la Federación.

Uno de los propósitos de las Uniones de Crédito es el convertirse en intermediario financiero, para poder apoyar con recursos de NAFIN a sus asociados mediante créditos oportunos; para ello, las Uniones solicitan a Nacional Financiera su inscripción presentando la información siguiente:

- ◇ Oficio de la Comisión Nacional Bancaria donde se le otorga la autorización para operar.
- ◇ Programa general de trabajo.
- ◇ Testimonio o copia certificada del acta constitutiva debidamente inscrita en el Registro Público del Comercio.

- ◇ Oficio de la unión dirigido a la Comisión Nacional Bancaria, donde se informa la fecha de inicio de operaciones.
- ◇ Estados financieros de la unión.
- ◇ Lista de socios.

El ser intermediario de NAFIN, permite a una Unión de Crédito apoyar a sus socios con recursos de esta Institución a través del Programa para la Micro y Pequeña empresa (Promyp), que están dirigidos a reforzar el capital de trabajo, comprar maquinaria, equipo o instalaciones industriales o comerciales y reestructurar deudas de corto a largo plazo, y obtener financiamiento mediante la tarjeta empresarial, sistema automático de crédito al que también tienen acceso a las Uniones de Crédito.

4.3 SOCIEDADES DE INVERSION DE CAPITAL (SINCAS).

Las Sincas surgen como una nueva sociedad de inversión para apoyar el desarrollo de la planta productiva nacional con capital de riesgo. Esto significa que, a pesar de ser una sociedad de inversión, no se invierte el dinero de acciones de la Bolsa de Valores ni en valores de renta fija. El objetivo es fomentar la creación y promoción de empresas asociándose con ellas; el inversionista aparece como un nuevo socio institucional de empresas pequeñas y medianas, ya sean industriales, comerciales o de servicios.

Es un instrumento relativamente nuevo, ya que en 1985 le dieron las primeras concesiones por parte de la SHCP, pero cabe aclarar que hoy en día ya no opera a través de concesiones sino de autorizaciones de la Comisión Nacional de Valores, que es el órgano regulador de las sociedades de inversión.

A. Tipos de Sociedades de Inversión de Capital.

Existen dos tipos de Sincas:

- Sincas de Cobertura Nacional. Que actualmente cuentan con mayor capital y orientan su apoyo básicamente a empresas medianas que tienen ventas de 3 millones de dólares en promedio, y también algunas de mayor tamaño, aunque no por ello dejan de atender a empresas pequeñas.

- Sincas Regionales. Orientadas totalmente a intervenir capital de riesgo en pequeñas y medianas empresas, y cuyo ámbito de acción es la propia entidad federativa en donde se han constituido. Actualmente operan en el país 13 Sincas regionales, algunas de las cuales se encuentran en Tuxtla Gutiérrez, Tapachula, San Luis Potosí, Tepic, Aguascalientes, Puebla y Veracruz.

B. Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa.

La labor de la Sinca es asociarse con empresas o desarrollar nuevos negocios para permitirles mejorar su estructura de capital. Esto no quiere decir que van a darle crédito a una empresa, sino que se van a asociar con ella y a invertir capital en la propia empresa, institucionalizando su crecimiento y patrimonio.

Al ser la Sinca una sociedad que se forma principalmente por empresarios y algunas de ellas con apoyo de Nacional Financiera, de algunas casa de bolsa y de bancos comerciales, le dan institucionalidad a ese capital. El empresario que recurre a solicitar capital a una Sinca sabe que va a tener un socio que le brinda ayuda para su crecimiento y que después se va a retirar; la Sinca no es un socio permanente, su labor es invertir dinero en una empresa, lograr la maduración de la empresa acelerando su crecimiento y salirse, vender su paquete accionario y realizar sus utilidades.

Hasta hace unos meses la participación de la Sinca en las empresas estaba limitada: no podía ser mayoritaria ni podía dedicar más del 20% de su capital a un sólo negocio.

Sin embargo, la apertura de la Comisión Nacional de Valores ha permitido que la Sinca decida cuánto dinero canalizará a una empresa. No hay un monto específico ni una temporalidad fija; una Sinca puede poseer el 10 ó 70% de las acciones de una empresa, es un socio muy institucional y muy flexible.

Además de su participación con capital, la Sociedad de Inversión de Capitales, apoya con asistencia técnica; esto significa que la Sinca no sólo aporta su capital y se sienta cada mes en un consejo de administración a analizar cómo va la empresa, sino que tanto los socios de la propia Sinca como el personal de la Operadora se involucran totalmente con la empresa; no van a trabajar ocho horas diarias a la empresa promovida, pero colaboran a través de sus

relaciones y de su experiencia, tratando de ayudar a resolver sus problemas, ya sean de comercialización o exportación; depende del giro donde se ubique la empresa.

La Sinca colabora también con las empresas promovidas en la profesionalización de su administración, porque al tener como autoridad a la Comisión Nacional de Valores y al estar la propia Sinca inscrita en el Registro Nacional de Valores Intermediarios, desde que la Sinca se asocia con una empresa debe empezar a rendir informes financieros cada mes, es decir, que se está preparando ya a la empresa promovida para lograr algún día la bursatilización de sus acciones. Entonces, se profesionaliza la administración, se institucionaliza el capital y se refuerzan las áreas donde la empresa tradicionalmente familiar aprende a asociarse.

Es por ello que se considera a la Sinca como un instrumento empresarial más que financiero -a pesar que aporta capital-, que brinda una nueva alternativa para el crecimiento de las empresas pequeñas, sobre todo a nivel regional en los diferentes estados del país. No es como ir a pedir un crédito, no es como asociarse con un inversionista pasivo, al contrario, es una forma excelente de hacer crecer a las empresas en forma ordenada.

4.4 BANCA DE DESARROLLO.

En México , el apoyo de crédito preferencial y especializado, que se canaliza en congruencia con las prioridades nacionales y regionales en materia de desarrollo nacional y cuya asignación obedece básicamente a criterios de rentabilidad social, es la que realiza la Banca de Desarrollo con altos grados de selectividad.

Estas instituciones a diferencia de los fondos de fomento, se encuentran facultadas para realizar operaciones de Banca de primer piso, es decir, se les ha otorgado el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito. Su principal función consiste en promover la inversión de capitales en obras y empresas de interés nacional que requieren enormes sumas de dinero y en las cuales la recuperación del capital es lenta.

Procuran el apoyo a los sectores de la economía nacional cuyas necesidades de crédito no pueden ser atendidas por la banca comercial; sin embargo, sus funciones no se limitan a la capacitación y canalización de recursos, ya que

cuentan con programas para proporcionar asistencia técnica, preparar proyectos viables, y además están en condiciones de prescindir de garantías reales para el descuento de créditos. En cuanto al fomento de nuevas empresas, han dado causa a la modalidad de colaborar estrechamente con el inversionista nacional desde la concepción y selección de proyectos, hasta en los trabajos relativos a la organización y financiamiento de los mismos.

La banca de desarrollo ha tenido una participación significativa en el impulso otorgado a las actividades productivas, a las exportaciones, a la formación de polos de desarrollo y al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa; así mismo, ha brindado apoyo sistemático a la formación de infraestructura física y de servicios en que se sustenta el desarrollo económico del país. Entre las instituciones que integran este tipo de banca, se encuentran: NAFIN, S.N.C.; BANCOMEXT, S.N.C.; BANRURAL, S.N.C.; BANOBRAS, S.N.C.; Y BANPECO, S.N.C.

4.4.1 NACIONAL FINANCIERA (NAFIN).

La transformación estructural de NAFIN para constituirse como banca de desarrollo de segundo piso se ha concebido en tres etapas: 1) reestructuración y saneamiento financiero durante 1989; 2) consolidación en 1990, con énfasis en la promoción y fomento y; 3) fortalecimiento de los programas institucionales durante 1991 con el fin de apoyar la reactivación económica del país.

En correspondencia con la nueva orientación de NAFIN, a partir de 1990 las funciones que lleva a cabo junto con las del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) y el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) fueron incorporadas a la institución.

Este proceso implicó la redefinición tanto de los objetivos de los programas de apoyo como de sus condiciones de plazo y costo. Un factor esencial en la transformación de la Institución ha sido destinar casi el 100% de los apoyos a los sectores privado y social, con un enfoque hacia la micro, pequeña y mediana empresa.

Hasta 1989 NAFIN operaba 44 programas de descuento crediticio en forma directa y a través de los fondos de fomento. A partir de 1990 estos programas se simplificaron en seis para superar la duplicidad de funciones y garantizar la continuidad y oportunidad en atención a las solicitudes de apoyo. Estos son: Apoyo a la micro y pequeña empresa, Modernización, Desarrollo tecnológico, Infraestructura Industrial, Mejoramiento del Medio Ambiente y Estudios y Asesorías.

Con este enfoque son elegibles de respaldo financiero todos los proyectos de inversión rentables y competitivos. El financiamiento fluirá en la medida en que los micro, pequeños y medianos empresarios logren conformar proyectos específicos de inversión. Para ello, NAFIN cuenta con estos seis programas de apoyo crediticio orientados a dar atención a los aspectos clave del desarrollo integral y competitivo de las empresas de la industria, el comercio y los servicios de cualquier dimensión, así como un programa de aportación accionaria de la Institución, con carácter temporal y en proporción minoritaria.

Los apoyos crediticios que se otorgan a las micro y pequeñas empresas se acompañan con la asistencia técnica necesaria para el propio empresario y el personal de su empresa, así como también a grupos de empresas. Cada uno de estos programas opera con las siguientes características:

a) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa. PROMYP. Es el principal programa de crédito de NAFIN. Atiende a los micro y pequeños empresarios, independientes de la actividad que realicen, salvo por las restricciones establecidas para las diferentes zonas económicas por parte de las autoridades. También apoya directamente a las Uniones de Crédito para compras en común de materias primas o para inversiones en activos fijos de uso común. El PROMYP brinda apoyo preferente y especializado a la micro empresa que no ha tenido acceso al crédito bancario, es decir, a los talleres artesanales familiares, agrupaciones informales de productores, sociedades o unidades constituidas en cooperativas, capacitándolas previamente y asistiéndolas para mejorar su organización y sus procesos, a fin de lograr el máximo efecto multiplicador de los recursos y asegurar la permanencia de sus negocios. Los apoyos crediticios del PROMYP pueden otorgarse para capital de trabajo, así como para la compra de maquinaria, equipo e instalaciones, incluyendo la modalidad del crédito hipotecario industrial. El marco del PROMYP se ha inducido y concertado, con las empresas de mayor tamaño, lo referente al establecimiento de programas de desarrollo para sus proveedores, sobre todo en aspectos técnicos de producción y control de calidad, para propiciar la inserción de las micro y pequeñas empresas en la

articulación de las cadenas productivas. Un ejemplo es el aprovechamiento de la capacidad de compra que tiene la cadena de tiendas de la empresa CIFRA, para atender financieramente con recursos de NAFIN a sus proveedores de los estratos de micro y pequeñas empresas, a fin de consolidar la operación de éstas, su producción y los niveles de calidad de sus productos.

- b) El Programa de Modernización.** Tiene como propósito apoyar al más importante aspecto de la estrategia para enfrentar la apertura económica. Promueve y proporciona respaldo financiero a las iniciativas empresariales que tengan como finalidad específica la reorientación eficiente de los procesos productivos, el aumento de los niveles de eficiencia, la productividad y el incremento de la competitividad. Al amparo de este programa se financian las adquisiciones de maquinaria y equipo, su reacondicionamiento y montaje; la construcción o adquisición de la nave industrial; los locales y oficinas de la empresa y los gastos preoperativos. Asimismo se otorga financiamiento a las medianas empresas para sus diversas necesidades de capital de trabajo y a las empresas para sus diversas necesidades de capital de trabajo y a las empresas de mayor tamaño para su capital de trabajo permanente inicial, si son de nueva creación o incremental, para un mayor aprovechamiento de su capacidad instalada.

Con una prioridad igual se apoyan los proyectos de inversión que se destinan al fortalecimiento de la estructura comercial y de servicios, que incidan directamente en el aumento de la competitividad de las empresas industriales. Es oportuno señalar que, también en condiciones preferenciales NAFIN cuenta con 21 líneas globales de crédito, concertadas con 13 países, los principales de Europa, Japón, Estados Unidos, Canadá y Argentina, de los cuales las empresas pueden obtener recursos básicamente para la importación de maquinaria, equipos e insumos.

- c) El Programa de Desarrollo Tecnológico.** Este es el más importante instrumento de NAFIN para apoyar el desarrollo tecnológico y la innovación dentro de las empresas, mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la adaptación, innovación y creación de nuevas tecnologías, amparo de este programa se financian proyectos de investigación y desarrollo, así como la transferencia, comercialización y utilización de tecnologías. También son sujetos de apoyo los institutos y firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o especialización industrial.

d) Programa de Infraestructura Industrial. Este programa tiene como objetivo promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial, que permita una operación más eficiente de la planta industrial y contribuya a un mejor equilibrio regional de las actividades económicas, a través de la desconcentración de instalaciones y reubicación en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias del país. Los apoyos para infraestructura industrial complementan las acciones del Gobierno Federal para descentralizar y localizar mejor la planta productiva. Son elegibles para la compra-venta o arrendamiento de nuevas naves y parques industriales, los promotores que con un enfoque integral que comprenda todo tipo de servicios tales como comunicaciones, transporte y los de carácter social, que contribuyan a un mayor equilibrio del desarrollo regional. Destaca el apoyo que con este programa se da a los promotores que vinculan sus instalaciones con industria maquiladora.

e) El Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente. Con cargo al Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente se canalizan recursos financieros para que las empresas resuelvan los problemas de contaminación, provocados por sus procesos y logren una mejora en la racionalización de los consumos de agua y energéticos.

El otorgamiento del apoyo financiero a las unidades industriales es para que realicen inversiones encaminadas a la prevención, control y erradicación de la contaminación, así como aquellas industrias que produzcan equipo anticontaminante.

f) El Programa de Estudios y Asesorías. Este programa canaliza sus recursos para cubrir los gastos y honorarios que se derivan de los servicios de consultoría, contratados por los inversionistas para fundamentar técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de sus proyectos, así como el pago de las asesorías que se requieran para elevar la capacidad y la eficiencia de la gestión empresarial. En materia de estudios de viabilidad, preinversión y otra asesoría, se otorgan financiamientos para su formulación, para fortalecer técnicamente la planeación y las decisiones de ejecución de proyectos de inversión productiva y así hacer posible que tengan acceso al financiamiento; NAFIN está conciente de que el crédito, por sí mismo, no garantiza el desarrollo integral de una empresa. Es por ello que los programas de descuento brindan también a los micro, pequeños y medianos empresarios asistencia técnica y administrativa, capacitación asesoría financiera y legal y servicios de ingeniería financiera, utilizando sus recursos

propios o mediante la cooperación de organismos y empresas profesionales dedicadas a la prestación de estos apoyos.

g) Fondos de Apoyo a la Microempresa. Bajo este rubro, se agrupan los fideicomisos que tienen por finalidad proporcionar apoyos de capacitación, asistencia técnica y financiamiento al sector microempresarial. En 1991, se ratificó el funcionamiento de estos fideicomisos, como un programa más de carácter fiduciarios que pretende establecer instrumentos por medio de los cuales se proporcione el apoyo que demanda ese sector. Este programa se inició en el año de 1983 con establecimiento de lo en esa época se conocieron como Fondos Estatales de Fomento Industrial, dado que en un principio los fideicomisos fueron establecidos por los gobiernos de las entidades federativas. Nafin conjuntó las iniciativas de diversos grupos privados para crear mecanismos, por conducto de los cuales se facilitará el fomento de la actividad empresarial, en particular para aquellas organizaciones afiliadas o asociadas a los grupos empresariales demandantes del servicio.

De esta forma, el programa para apoyo al sector microempresarial, comprende ahora tanto a fondos estatales, como a fondos de carácter privado y fondos de desarrollo social. Al 31 de diciembre de 1991, NAFIN desempeña el cargo de fiduciario en un total de 62 fondos de apoyo a la microempresa, que otorga garantías, capacitación, asistencia técnica y financiamiento en los términos del programa de apoyo integral a la microempresa (PROMICRO). Los fondos de apoyo a la microempresa se han constituido en un importante vehículo para dicho sector que les permita tener acceso a fuentes de financiamiento.

4.4.2 BANCO NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR (BNCI).

En fecha próxima el Banco Nacional del Pequeño Comercio (BANPECO), por decreto, se convertirá en el Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI). Además de un cambio de razón social es una modificación de las estructuras y de la orientación que tradicionalmente tenía la institución.

BANPECO tiene actualmente funciones muy diversas. Fué decretado en 1943 con el nombre de Banco Nacional del Pequeño del D. F., para atender a los locatarios de mercados públicos del D. F., por consiguiente, tenía una función y en espacio perfectamente delimitados. Posteriormente incursionó en el interior

del país, para ayudar a poblaciones afectadas por siniestros; el ciclón de Tampico, el de Manzanillo, le dieron presencia, muy pequeña aún en algunas partes de provincia. Hoy BANPECO se ha convertido en un Banco Nacional. En 1986 se modificó la Ley que lo creó y su nombre, para pasar a ser, precisamente, BANPECO, S.N.C: Actualmente consolida su presencia en el país atiende ya no sólo a los locatarios sino también a comerciantes establecidos, tianguistas y ambulantes; ha financiado centrales de abasto, compra de bodegas y locales por particulares, e incluso el equipamiento de las mismas.

También se ha dirigido, en el ramo de los servicios, al transporte principalmente, para apoyar la reconversión de motores de gasolina a gas, el cambio de viejas unidades a modelos recientes y la construcción y distribución de microbuses, de la misma manera como lo hacen otras instituciones, entre ellas BANOBRAS, COMERMEX, CREMI y BANJERCITO. En suma, BANPECO ha ampliado sus objetivos hacia el abasto y los servicios.

BANPECO se convierte en el Banco Nacional de Comercio Interior; con este nombre, el usuario interpreta de mejor forma las nuevas funciones del Banco y el Estado crea una Banca de Desarrollo en un sector que la requería.

Precisamente, tal y como manifiesta la nueva ley del banco, éste atenderá al comercio interior, al abasto, los servicios y las actividades que le encomienda el Gobierno Federal. Asimismo, existe la posibilidad de relacionarlo accionariamente con arrendadora y factoraje, lo que traerá otra ampliación de servicios que permitirá una cobertura mayor y factoraje, lo que traerá otra ampliación de servicios que permitirá una cobertura mayor para el sector al que sirve. Y como punto importante se pondrá énfasis en el desarrollo regional; el banco deberá participar más activamente allí donde la banca comercial esté menos presente.

BANPECO ofrece diferentes tipos de apoyo: el tradicional crédito de capital de trabajo, que es el más demandado; el crédito a la infraestructura para la construcción de bodegas y locales; el crédito para el equipamiento, que contempla incluso al transporte; el crédito para creación de proyectos, que permite dar viabilidad a un proyecto, y asistencia técnica en combinación con organismos gremiales, municipios y dependencias.

Actualmente BNCI necesita, para poder iniciar sus funciones primero que nada hacer una labor de penetración y presencia, de difusión de sus programas para que el usuario los conozca y así se entere de cómo y dónde puede adquirir financiamiento. Actualmente tiene 132 sucursales en todo el país y su plan de expansión es hacia el Sur y Sureste de la República.

4.4.3 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución de fomento del Gobierno Federal, encargada de canalizar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior de México. En los años de 1990-1991, Bancomext ha ampliado la cobertura de sus apoyos financieros y promocionales a los sectores agropecuario, pesca, minero, turismo y maquiladoras, constituyéndose así en el banco que apoya el Comercio Exterior de bienes y servicios no petroleros.

Por lo que toca a la micro, pequeña y mediana industria Bancomext tradicionalmente ha reconocido su importancia en la estructura industrial del país. Su contribución al P.I.B., su capacidad para mejorar empleos, su amplia flexibilidad operativa y su facilidad de adaptación a los cambios en el entorno, son atributos que colocan a este sector en prioritario y estratégico.

En respuesta a los lineamientos establecidos por el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria 1991-1994, Bancomext ha diseñado un conjunto de apoyos a la micro, pequeña y mediana industria mismos que se canalizan a las empresas a desarrollar, de acuerdo con la propia clasificación que ha establecido la institución en función, del nivel de ventas de exportación. Así, las empresas a desarrollar son aquellas que registran ventas anuales de hasta 2 millones de dólares. Los beneficios específicos que se otorgan a este tipo de empresas en los programas financieros de Bancomext son:

- Mayor porcentaje de financiamiento.
- Otorgamiento de la banca comercial de una garantía automática en los créditos otorgados con recursos Bancomext.

- Seguridad en el fondeo de sus operaciones.
- Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial en créditos que otorguen a ese tipo de empresas.

Con el propósito de impulsar en mayor medida al desarrollo y consolidación de la micro, pequeña y mediana industria, Bancomext ha integrado los siguientes apoyos financieros y promocionales:

1. Apoyo promocional a la micro, pequeña y mediana industria.

El objetivo de este apoyo es brindar a las empresas que desean incursionar en los mercados internacionales, una gama de servicios se les permita adecuar y promover su oferta exportable a los mercados externos.

Así a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior Secofi-Bancomext, se proporciona información, asesoría especializada y capacitación necesarias para detectar el nicho de mercado específico de cada empresa y diseñar el plan de negocios más conveniente que permita iniciar, aumentar o diversificar las exportaciones del interesado.

Adicionalmente Bancomext cuenta con un programa de 43 ferias internacionales en las que organiza el Pabellon mexicano e invita a participar en estas ferias a las empresas que desean exhibir sus productos.

Asimismo, la institución cuenta con un programa para este año de 14 emisiones de compradores extranjeros que vendrá al país y 14 emisiones de vendedores mexicanos que establezcan contacto con los compradores en el extranjero.

Además, Bancomext cuenta con un programa de financiamiento a las actividades de promoción el cual apoya 12 acciones para la exportación entre las cuales destacan las siguientes:

- * Estudios de mercados de factibilidad técnica de nuevas tecnologías y cualquiera que este encaminada a detectar y a conocer la oferta exportable.
- * Capacitación en Comercio Exterior.

- * Instalación de oficinas en el extranjero.
- * Viajes de promoción.
- * Envío de muestras en el extranjero.
- * Participación en ferias internacionales.
- * Elaboración de catálogos publicitarios.

2. Programa de Apoyo a Uniones de Crédito.

Bancomext reconoce que las uniones de crédito son un instrumento catalizador de la micro, pequeña y mediana industria para que este logre comercializar sus productos y, asimismo esté en posibilidad de allegarse de recursos financieros para apoyar sus operaciones. Este programa apoya a las uniones de crédito que realicen exportaciones por sí mismas o a través de sus asociados, ya sea como exportadores finales o como proveedores de éstos. Los requisitos de elegibilidad se basan en un crédito de selectividad, que asegure el fortalecimiento de sus intermediación financiera.

Los requisitos de elegibilidad son los siguientes:

Requisitos financieros:

- ◇ Registrar un capital social mínimo.
- ◇ Presentar niveles de apalancamiento financiero.
- ◇ Registrar utilidad neta positiva.
- ◇ Registrar un máximo de cartera vencida contra la vigente.
- ◇ Contar con manuales de políticas de crédito y de análisis de crédito.

Requisitos administrativos:

- ◇ Contar con programas de capacitación a su personal.

- ◇ Presentar una organización estructurada.
- ◇ Contar con manuales de organización.
- ◇ El personal deberá tener la experiencia necesaria.

La Uniones de Crédito que cumplan con los requisitos de elegibilidad tendrán acceso a los programas de Bancomext, con las mismas características en cuanto a tipos de crédito, plazos y tasas de interés.

CASO PRACTICO

**I.- SITUACION DE LA
MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA
ANTE EL
FINANCIAMIENTO.**

**II.- FINANCIAMIENTO,
TECNOLOGIA
ADAPTADA: GRUPO
"CONTINENTAL"
ACEITERA DENIS,
S.A. DE C.V.**



CASO PRACTICO

I.- SITUACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL FINANCIAMIENTO.

En la economía mexicana existe un sector empresarial que representa una parte importante para el desarrollo económico del país, este sector lo conforman las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Si bien una gran parte de estas empresas ha logrado soportar los embates que ha causado la crisis (del año de 1995), ello no significa que dichas organizaciones sean autosuficientes, más aún, necesitan apoyo que les permita seguir subsistiendo y principalmente crecer.

El equipo de trabajo decidió realizar una encuesta al tipo de empresas planteadas en este trabajo, con el objetivo de conocer realmente la situación que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas empresas con respecto al financiamiento.

A fin de recolectar datos suficientes para aceptar o rechazar nuestra siguiente hipótesis de trabajo:

"El financiamiento a las empresas es esencial, hoy en día, pero los empresarios acuden muy poco a las instituciones que otorgan financiamientos; esto se debe a una falta de información, a un excesivo burocratismo y a una serie de exigencias en cuanto a requisitos para obtener un crédito, además de una falta de cultura empresarial con visión emprendedora".

Es difícil seguir rigurosamente un sólo método para realizar la investigación, pero para los fines que perseguimos, se decidió apoyarnos en uno de los métodos de recolección de información. El instrumento que se utilizó en este proceso se llama cuestionario. Este se ha convertido en uno de los instrumentos predominantes de recolección de información.

La encuesta fue realizada a un pequeño grupo de 42 empresas que cubren las tres modalidades (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), a las cuales se les aplicó un cuestionario (**VER ANEXO A**) con la intención de obtener la información básica, como era: tipo de empresa y giro; número de personal, qué tanta información tienen sobre los apoyos financieros, principales obstáculos y requisitos para la obtención de financiamiento entre otras.

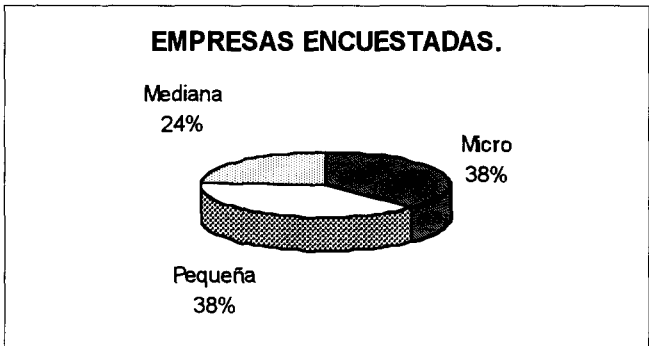
Las empresas encuestadas, tomando en cuenta el número de empleados, distribuyeron de la siguiente manera:

CUADRO 1

Composición de las empresas encuestadas

Micro	38%
Pequeña	38%
Mediana	24%

GRAFICA 1



Al realizar la encuesta a las diversas empresas, nos enfrentamos a una serie de problemas. A continuación mencionaremos algunos de ellos:

-Un excesivo burocratismo de las empresas para proporcionarnos la información principalmente de las Empresas Medianas.

-Falta de tiempo en algunos casos, para poder contestar el cuestionario.

-Algunos empleados o administrativos, según no tenían autorización para contestar ese tipo de cuestionarios.

-En ciertas ocasiones dar mas de dos vueltas a la empresa para que nos entregaran el cuestionario.

-Omisión en algunas ocasiones de nombre y giro de las empresas encuestadas por razones administrativas y de seguridad de la misma.

LOS RESULTADOS QUE ARROJO LA ENCUESTA REALIZADA A LAS EMPRESAS FUERON LOS SIGUIENTES:

La Clasificación de acuerdo a su antigüedad de las empresas es la siguiente:

CUADRO 2

El tiempo de Operación

de 1 a 10 años	86%
de 10 a 20 años	10%
de 20 años en adelante	4%

La clasificación del perfil del empresario se hizo bajo tres parametros, que se muestran a continuación:

CUADRO 3

Perfiles del empresario

Profesionista	33%
Técnico	43%
Preparación elemental	24%

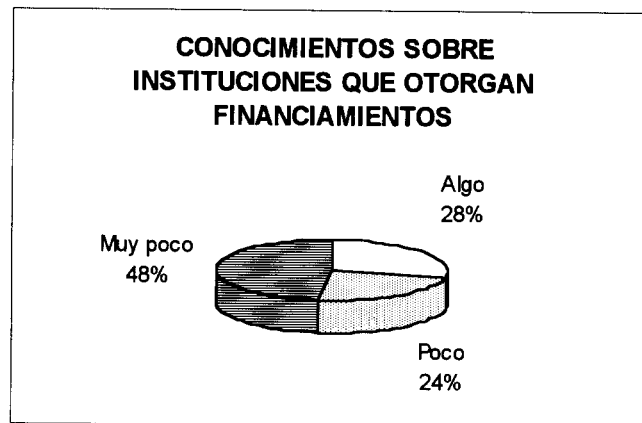
Conocimiento sobre instituciones que otorgan financiamiento:

CUADRO 4

Conocimientos sobre Instituciones que otorgan financiamientos

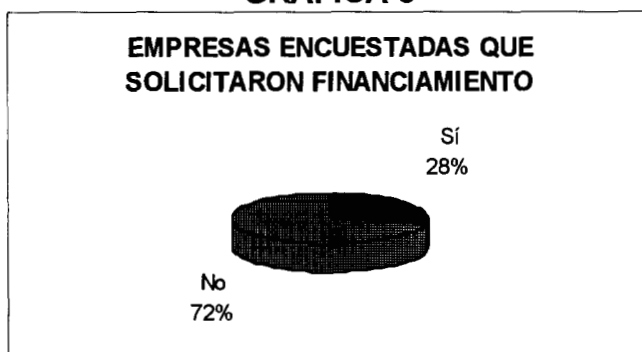
Algo	28%
Poco	24%
Muy poco	48%

GRAFICA 2



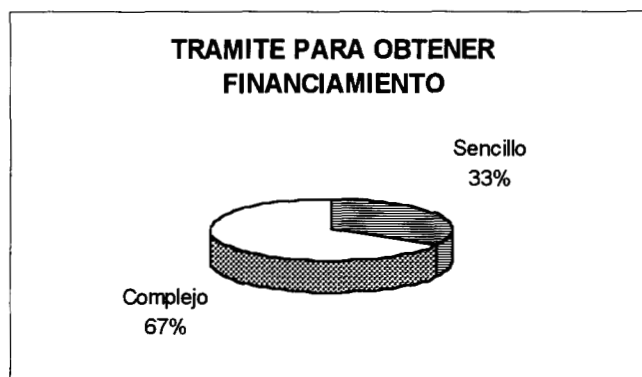
Empresas encuestadas que solicitaron financiamiento:

GRAFICA 3



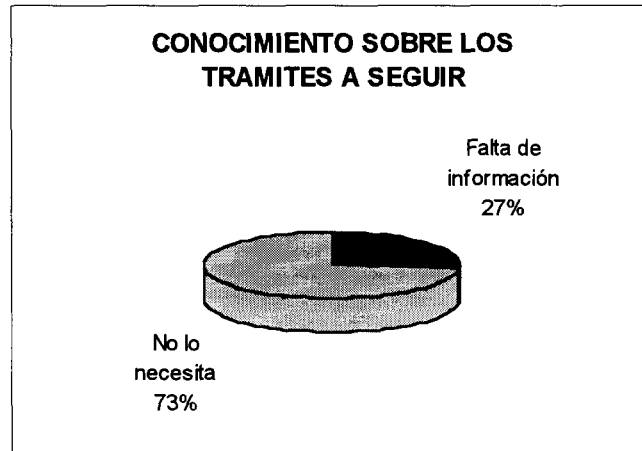
De los empresarios que solicitaron financiamiento, el 33% afirmó haber hecho un trámite sencillo, mientras que el 67% lo consideraron complejo:

GRAFICA 4



Por su parte, los que no han solicitado financiamiento, el 73% afirmó que tiene poco conocimiento sobre los trámites a seguir para su obtención; y el 27% se consideraron autofinanciables:

GRAFICA 5



CONCLUSIONES Y COMENTARIOS

De esta investigación se concluye que en algunos casos existe el conformismo entre los empresarios encuestado, es decir, no tienen la visión de crecer, sus empresas operan bien y les redítuan ganancias, pero no para crecer.

También se pudo observar que los empresarios no se acercan lo suficiente a las organizaciones públicas o privadas, para conocer las nuevas opciones de financiamiento que operan, sus requisitos, para así poder desempeñar eficazmente el papel que representan en la economía nacional, ser el factor para el desarrollo del país.

El tiempo de operación fue un dato importante por conocer, porque ello permitió observar sí realmente este tipo de empresas muestran un crecimiento. Los resultados obtenidos dieron por origen que una minoría de ellas realmente presentó un crecimiento, más bien se han preocupado por sostener o generar utilidades mínimas.

Respecto al perfil del empresario, se comprobó que la gran mayoría no está suficientemente preparado para tener una auténtica visión emprendedora, no se preocupa por consultar la información que interfiera en la operación de la empresa, muchos se encasillan en negocios meramente domésticos o de tipo familiar, y carecen de una cultura empresarial, que permitan innovar productos y sistemas.

Un gran elemento para una buena toma de decisión, es la información a que tenga acceso, en este estudio se comprobó que este tipo de empresarios no se preocupan por conseguirla, sobre todo en lo referente a las Instituciones que otorgan financiamiento y menos aún las opciones que ofrecen, así como la forma en que operan.

Las empresas no obtienen financiamiento principalmente porque, los tramites son complejos y tardados, no saben dónde acudir o simplemente no los necesitan, pero más por la carencia de esa visión emprendedora que se expuso anteriormente.

Esto demuestra que las Organizaciones Auxiliares de Crédito y autoridades involucradas deben buscar nuevas maneras de insertar a las empresas a crearse su propia cultura empresarial, y un soporte de ello es el financiamiento.

Por todo lo anterior podemos decir que el equipo de trabajo logro el objetivo planteado al inicio de esta investigación, conocer realmente la situación que enfrentan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas con respecto al financiamiento. Así como la aceptación de la hipótesis de trabajo.

Finalmente algunos de los empresarios encuestados nos dieron su punto de vista sobre la forma o tipo de apoyo que requiere su empresa, como son: asesoría legal, acceso a tecnología, apoyo en cuanto a comercialización y distribución de sus productos, intereses mas accesibles y plazos amplios, principalmente.

Y es aquí, donde se presenta un caso exitoso de una empresa¹⁴ como reafirmación a lo expuesto, es decir, a la necesidad de crecer, mejorar en todas las áreas empresariales y apoyarse, cuando sea necesario, -y no sin antes haber realizado un efectivo análisis de los pros y contras del plan de que se trate-, en los diversos programas y opciones creados para ello.

¹⁴ Por Razones Administrativas y de Seguridad se Omitirán Los Nombre Verdaderos de la Empresa.

**II.- FINANCIAMIENTO, TECNOLOGIA ADAPTADA: GRUPO
"CONTINENTAL" ACEITERA DENIS, S.A. DE C.V.**

SOLICITUD DE CREDITO CORPORATIVO

GRUPO: CONTINENTAL

SOLICITANTE: ACEITERA DENIS, S.A. DE C.V.

FECHA DE CONSTITUCION: 28 DE MAYO DE 1966.

SECTOR: ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO:

SUBSECTOR: ALIMENTOS:

ACTIVIDAD: ELABORACION DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES.

FECHA DE SOLICITUD: 6 DE MARZO DE 1995

REVISION ANUAL: 15 DE MARZO DE 1996

TIPO DE REVISION: ANUAL

TIPO DE FINANCIAMIENTO PLAZO Y FORMA DE PAGO	DIVISA	IMPORTE	GARANTIAS
P. QUIROGRAFARIO 90 DÍAS RENOVABLES POR OTRO PERIODO IGUAL.	M.N.	\$ 10,000	NINGUNA
P. PRENDARIO 90 DÍAS RENOVABLE POR OTRO PERIODO IGUAL.	M.N.	\$ 290,000	PRENDARIA INVENTARIO
TIPO DE FINANCIAMIENTO PLAZO Y FORMA DE PAGO	DIVISA	IMPORTE	GARANTIAS
CREDITO COMERCIAL 100 DIAS RENOVABLE POR OTRO PERIODO IGUAL.	M.N.	\$ 75	NINGUNA
C. REFACCIONARIO 5 AÑOS 10 AMORTIZACIONES SEMESTRALES IGUALES Y SUCESIVAS.	M.N.	\$ 69	LAS PROPIAS DEL CREDITO

REMESAS
360 DIAS CONTRATO POR 180
DÍAS RENOVABLE POR OTRO
PERIODO IGUAL.

M.N. 50,000 NINGUNA

SOLICITADO POR ESTA EMPRESA	\$ 351,440	VARIACION	DISPUESTO A 29/02/96
RIESGO TOTAL G.F.S CON ESTA EMPRESA	\$ 430,440	\$ 5,675	\$ 219,000
RIESGO TOTAL G.F.S CON GRUPO SOLICITANTE	\$ 430,440	\$ 5,675	\$ 219,000
CARACTERISTICAS ADICIONALES			

ACEITERA DENIS, S.A.

DESTINO:

P. QUIROGRAFARIO: PAGO DE IMPUESTOS.
P. PRENDARIO: PARA COMPRA DE INVENTARIOS.
C. COMERCIAL: IMPORTACION DE MATERIA PRIMA.
C. REFACCIONARIO: COMPRA DE MAQUINARIA DE ORIGEN AMERICANO.
REMESAS: TOMA EN FIRME DE DOCUMENTOS FORANEOS.

FUENTE DE REPAGO.

-LA FUENTE DE REPAGO PARA EL PRESTAMO QUIROGRAFARIO Y
PRESTAMO PRENDARIO LA CONSTITUYEN LA CONVERSION DE SUS
CUENTAS POR COBRAR.
-LA FUENTE DE REPAGO PARA LOS DEMAS CREDITOS LA CONSTITUYEN
EL FLUJO DE LA OPERATIVIDAD DE LA EMPRESA.

GARANTIAS.

-PRESTAMO PRENDARIO: CERTIFICADOS DE ALMACENES GENERALES NACIONALES DE DEPOSITO EN BODEGA DE LAS EMPRESAS HABILITADAS TOMADAS AL 70% DE SU VALOR. LA PRENDA CONSTITUYE SEMILLAS DE CARTAMO, GIRASOL, SOYA, ALGODON O COMPRA, DEPENDIENDO DE LA EPOCA.

-CREDITO REFACCIONARIO: LAS PROPIAS DEL CREDITO Y AVAL.

REFERENCIAS Y EXPERIENCIA.

-ANTIGUEDAD COMO ACREDITADO 10 AÑOS.

-ANTIGUEDAD COMO CUENTAHABIENTE 10 AÑOS.

-OTROS BANCOS PASIVOS:

BANCOMER	\$ 145,000
BANAMEX	\$ 73,000
INVERLAT	\$ 24,350

-PRINCIPALES PROVEEDORES (% COSTO VENTAS).

CONASUPO.

-PRINCIPALES CLIENTES (% DE VENTAS).

GIGANTE
AURRERA
BIMBO
MARINELA
SABRITAS

SECTOR Y POSICION COMPETITIVA.

PRINCIPALES PRODUCTO	% VENTAS NETAS	% PART. DE MERCADO	PRINCIPALES MERCADOS
ACEITES VEGETALES	70.0	40	PUBLICO EN GRAL.
MANTECAS VEGETALES	30.0	5	PUBLICO EN GRAL.
TOTAL	100.0		

PRINCIPALES COMPETIDORES:

ANDERSON CLAYTON
AGYDSA
ACEITE CASA
LA POLAR

EVALUACION POSICION COMPETITIVA.

ACEITERA DENIS, S.A. DE C.V. FORMA PARTE DEL GRUPO CONTINENTAL, EL CUAL ES UNO DE LOS PRINCIPALES ACEITEROS MAS IMPORTANTES A NIVEL NACIONAL. CUENTA CON UNA PARTICIPACION EN EL MERCADO DEL 40% COMERCIALIZANDO SUS PRODUCTOS BAJO DIVERSAS MARCAS.

EVALUACION DEL SECTOR ECONOMICO.

LA INDUSTRIA CUENTA CON ALREDEDOR DE 100 EMPRESAS PRODUCTORAS DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES (60) Y ANIMALES (40). LAS VENTAS ANUALES FLUNCTUAN ENTRE 1,600 Y 1,800 MILLONES DE DOLARES DURANTE LOS ULTIMOS AÑOS, EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA HA SIDO MODERADA (ENTRE 1% Y 2%), AUNQUE EN 1991 SE UBICO EN 9.7%, PRODUCTO DE LA APERTURA COMERCIAL QUE LE PERMITIO A LA INDUSTRIA ACCESO A LAS MATERIAS PRIMAS A MENOR

COSTO Y DE LA LIBERACION DE PRECIOS DE VENTAS DE SUS PRODUCTOS.

EVALUACION.

LA ADMINISTRACION DE LA EMPRESA HA EMPRENDIDO PROGRAMAS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y REDUCIR COSTOS CON BUENOS RESULTADOS, ADEMAS DE QUE CUENTA CON UN EQUIPO DE COLABORADORES CON GRAN EXPERIENCIA, LO CUAL LE PERMITE ESTAR ENTRE LOS MEJORES DEL RAMO.

ANALISIS FINANCIERO

ACEITERA DENIS S.A DE C.V

BALANCE.

[Redacted]						
DICTAMINADO						
AUDITOR		PRICE		PRICE		
REEXPRESADO		B- 10/3		B- 10/3		
INFORMACION AL		30/06/93		30/06/94		30/06/95
[Redacted]						
CAJA Y BANCOS	11,074	2%	10,489	2%	5,818	1%
INVERSIONES TEMPORALES	60,584	9%			5,509	1%
CUENTAS POR COBRAR	39,511	6%	48,628	8%	74,223	8%
INVENTARIOS	283,403	43%	252,088	40%	363,446	41%
PAGOS ANTICIPADOS			209		211	
CUENTAS POR COBRAR FILIALES Y SUBSIDIARIAS	7,543	1%	7,594	1%	19,861	2%
DEUDORES DIVERSOS	3,630	1%	1,010			
IMPUESTOS POR COBRAR	5,510	1%	3,638	1%	5,164	1%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR						
ANTICIPO PROVEEDORES						
ACTIVO CIRCULANTE	411,255	63%	323,656	52%	474,232	53%
EDIFICIOS Y TERRENOS	104,093	16%	98,879	16%	76,780	9%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	139,574	21%	204,573	33%	338,131	38%
INVERSIONES EN PROCESO					4,709	1%
ACTIVO FIJO NETO	243,667	37%	303,452	48%	419,620	47%

INVERSIONES EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS ACTIVO DIFERIDO					
OTROS ACTIVOS					
ACTIVO TOTAL	654,922	100%	627,108	100%	893,852 100

FINANCIAMIENTO CORTO PLAZO	300,058	46%	213,626	34%	60,000	7%
SERFIN CORTO PLAZO			34,743	6%	140,000	16%
PORCION CIRCULANTE LARGO PLAZO						
PROVEEDORES	18,308	3%	54,673	9%	23,863	3%
IMPUESTOS Y P.T.U. POR PAGAR	11,679	2%	6,513	1%	4,850	1%
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR						
DIVIDENDOS POR PAGAR						
DOCUMENTOS POR PAGAR						
DOCUMENTOS DESCONTADOS						
CUENTAS POR PAGAR FILIALES Y SUBSIDIARIAS						
ACREEDORES DIVERSOS						
OTRAS CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO	2,296		2,785		1,011	
	3,375	1%	1,237		4,587	1%
PASIVO CIRCULANTE	335,716	51%	313,577	50%	234,291	26%
FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO					182,350	20%
SERFIN A LARGO PLAZO					80,000	9%
PRIMA DE ANTIGUEDAD						
APORTACIONES P- FUTUROS AUMENTOS						
CAPITALES SOCIALES						
IMPUESTOS DIFERIDOS						
OTROS PASIVOS DIFERIDOS						
OTRAS CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO						
PASIVO LARGO PLAZO					262,350	29%
PASIVO TOTAL	335,716	51%	313,577	50%	496,641	56%
CAPITAL MAYORITARIO	9,615	1%	9,615	2%	9,615	1
CAPITAL MINORITARIO						
RESERVAS	924		924		924	
PRIMA EN VENTA DE ACCIONES						
SUPERAVIT Y ACTUALIZACION (INSUFICIENCIA)	218,488	33%	231,077	37%	390,302	44%
RESERVA P- RECOMPRA DE ACCIONES						
UTILIDADES RETENIDAS						
UTILIDAD DEL EJERCICIO	46,490	7%	81,970	13%	88,465	10%
APORTACIONES P- FUTUROS AUMENTOS	43,689	7%	(10,055)	(2)%	(92,095)	(10)
CAPITAL CONTABLE	319,206	49%	313,531	50%	397,211	44%
PASIVO Y CAPITAL	654,922	100%	627,108	100%	893,852	100

ANALISIS FINANCIERO
ACEITERA DENIS S.A. de CV

ESTADO DE RESULTADOS						
INFORMACION AL	30/06/93	%	30/06/94	%	30/06/95	%
MESES DE OPERACION	12/01/00		12		12	
VENTAS NETAS	644420	100	693530	100	833861	100
COSTO DE VENTAS	547177	85	647317	93	701975	84
UTILIDAD BRUTA	97243	15	46213	7	131886	16
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	32952	5	38871	6	40633	5
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	11000	2	12501	2	18648	2
GASTOS DE OPERACION	43952	7	51372	7	59281	7
UTILIDAD DE OPERACION	53291	8	5159	-1	72605	9
INTERESES PAGADOS	14896	2	5532	1	18308	2
INTERESES GANADOS						
PERDIDA CAMBIARIA (UTILIDAD)	-9509	-1	-2332		143778	17
RESULTADO POR POSICION MONETARIA (UTILIDAD)					-10074	-1
COSTO INTEGRAL DEL FINANCIAMIENTO	5387	1	3200		152012	18
OTROS GASTOS (PRODUCTOS)	-7372	-1	-11400	-2	-528	
UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P.T.U.	55276	9	3041		-92095	-11
I.S.R. Y P.T.U.	11587	2	13096	2		
PARTIDAS EXTRAORDINARIAS NO RECURRENTES						
UTILIDAD NETA	43683	7	10055	-1	-92095	-11
UTILIDAD NETA MAYORISTA	43689	7	10055	-1	-92095	-11
UTILIDAD NETA MINORISTA						

RESUMEN ESTADO DE GENERACION DE FONDOS Y OTROS INDICADORES FINANCIEROS						
RESUMEN ESTADO DE GENERACION DE FONDO						
GENERACION OPERATIVA BRUTA			114		60257	
CAMBIO NETO EN CAPITAL DE TRABAJO			25648		-113114	
GENERACION OPERATIVA NETA			25762		-52857	
AUMENTO DE CAPITAL EN EFECTIVO						
DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVOS			12949			
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			52319		28226	
CAMBIO EN PASIVO FINANCIERO			-51689		213981	
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD						
MARGEN BRUTO(%)	15		6.6		15.8	
MARGEN DE OPERACION (%)	8.2		-0.7		8.7	
MARGEN NETO (%)	6.7		-1.4		-11	
OTROS INDICADORES FINANCIEROS						
CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	100718		82454		6909	
APALANCAMIENTO SIN REVALUACION	3.3		3.8		71.8	
VENTAS/ACTIVOS TOTAL (%)	98.4		110.5		93.2	
GENERACION OPERATIVA NETA/VENTAS %			3.7		-6.3	
GENERACION OPERATIVA NETA/CAPITAL CONTABLE (%)			8.2		-13.3	
GENERACION OPERATIVA NETA/ACTIVO TOTAL (%)			4.1		-5.9	
GENERACION OPERATIVA NETA/PASIVO TOTAL (%)			8.2		-10.6	

ANALISIS FINANCIERO
ACEITERA DENIS S.A de C.V

CONJUNTA			
INFORMACION AL	30/06/94	30/06/95	
ACTIVO FIJO			
ACTIVO FIJO AL INICIO	243667	303452	
DEPRECIACION	12501	18648	
REVALUACION DE ACTIVO FIJO	19967	106590	
INVERSION DE ACTIVO FIJO	52319	28226	
VENTA DE ACTIVO FIJO			
ACTIVO FIJO AL FINAL	303452	419620	
INVENTARIOS			
INVENTARIOS AL INICIO	283403	252088	
INVERSION EN EFECTIVO INVENTARIOS		12951	
REVALUACION DE INVENTARIOS	-31315	98407	
INVENTARIOS AL FINAL	252088	363446	
PARTICIPACION MAYORITARIA			
CAPITAL MAYORITARIO EN EFECTIVO	319206	313531	
AUMENTO DE CAPITAL MAYORITARIO EN EFECTIVO			
UTILIDAD MAYORITARIA DEL EJERCICIO	-10055	-92095	
DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO AL CAPITAL MAYORISTA	12949		
ACTUALIZACION, PARTICPACION MAYORITARIA	17329	175775	
CAPITAL MAYORITARIO AL FINAL	313531	397211	
PARTICIPACION MINORITARIA			
CAPITAL MINORITARIO AL INICIO			
AUMENTO DE CAPITAL MINORITARIO EN EFECTIVO			
UTILIDAD MINORITARIA DEL EJERCICIO			
DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO AL CAPITAL MINORITARIA			
ACTUALIZACION, PARTICPACION MINORITARIA			
CAPITAL MINORITARIO AL FINAL			
INVERSION EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
INVERSION EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS AL INICIO			
INVERSION EN EFECTIVO FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
DIVIDENDOS RECIBIDOS EN EFECTIVO			
ACTUALIZACION DEL EJERCICIO			
INVERSION EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS AL FINAL			
OTRAS PARTIDAS POR ACTUALIZACION			
RESULTADOS POR POSICION MONETARIA		10074	
REVALUACION DE ACTIVO FIJO	-19967	-106590	
REVALUACION DE INVENTARIOS	31315	-98407	
ACTUALIZACION, PARTICIPACION MAYORITARIA	17329	175775	
ACTUALIZACION, PARTICIPACION MINORITARIA			
ACTUALIZACION INVERSION EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
OTRAS PARTIDAS POR ACTUALIZACION	28677	-19148	
CUENTAS			
CUENTAS POR COBRAR BRUTO			
DOCUMENTOS DESCOTADOS			
ESTIMACION CUENTAS INCOBRABLES			
CUENTAS POR COBRAR NETO			
CARGOS NO MONETARIOS			
PERDIDA CAMBIARIA (UTILIDAD)	-2332	143778	
RESULTADO POR POSICION MONETARIA (UTILIDAD)		-10074	
OTRAS PARTIDAS POR ACTUALIZACION			
ESTIMACION CUENTAS INCOBRABLES			
AUMENTO PRIMA DE ANTIGUEDAD			
IMPUESTOS DIFERIDOS			
OTROS PASIVOS DIFERIDOS			
DISMINUCION ACTIVO DIFERIDO			
TOTAL CARGOS NO MONETARIOS	-2332	133704	

ANALISIS FINANCIERO

ACEITERA DENIS S.A. de C.V

CIFRAS FINANCIERAS RELEVANTES Y GENERACION DE FONDOS

CIFRAS FINANCIERAS RELEVANTES Y GENERACION DE FONDOS							
DICTAMINADO							
AUDITOR		PRICE		PRICE			
REEXPRESADO		B-10/3		B-10/3			
INFOMACION AL		30/06/93	%	30/06/94	%	30/06/95	%
ESTADO DE RESULTADOS							
VENTAS NETAS		644420	100	693530	100	833861	100
UTILIDAD BRUTA		97243	15	46213	7	131886	16
INTERESES DE OPERACION		53291	8	-51599	-1	72605	9
INTERESES GANADOS							
INTERESES PAGADOS		14896	2	5532	1	18308	2
UTILIDAD NETA		43689	7	-10055	-1	-92095	-11
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS		53701		57794		69488	
INFLACION (%)							
CRECIMIENTO REAL DE VENTAS (%)				7.6		20.2	
CRECIMIENTO SOSTENIBLE (%)				-6.8		-18.8	
BALANCE							
CAJA Y BANCOS		11074		10489		5818	
ACTIVO CIRCULANTE		411255		323656		474232	
ACTIVO FIJO		243667		303452		419620	
ACTIVO TOTAL		654922		627108		893852	
PASIVOS FINANCIEROS CORTO PLAZO		300058		248369		200000	
PASIVO CIRCULANTE		335716		313577		234291	
PASIVOS FINANCIEROS LARGO PLAZO						262350	
PASIVO TOTAL		335716		313577		496641	
CAPITAL SOCIAL		28/04/26		9615		9615	
UTILIDADES RETENIDAS + UTILIDAD DEL EJERCICIO		90179		71915		-3630	
CAPITAL CONTABLE		319206		313531		397211	
GENERACION DE FONDOS							
GENERACION OPERATIVA BRUTA				114		60257	
CAMBIO NETO EN CAPITAL DE TRABAJO				25648		-113114	
GENERACION OPERATIVA NETA				25762		-52857	
INDICADORES DE LIQUIDEZ							
INDICE DE LIQUIDEZ (AC/PC)		1.2		1		2	
ROTACION DE CARTERAS (DIAS)		22		25		32	
ROTACION DE INVENTARIOS (DIAS)		186		140		186	
ROTACION DE PROVEEDORES (DIAS)		12		30		12	
CICLO OPERATIVO (DIAS)		196		135		206	
INDICADORES DE APALANCAMIENTO Y COBERTURA							
INDICE DE APALANCAMIENTO (PT/CC)		1		1		1.2	
PASIVOS SERFIN/PASIVOS FINANCIEROS				0.1		0.4	
INDICE DE COBERTURA DE INTERESES		4.3		1.3		4.9	
INDICE DE COBERTURA DE PASIVOS FINANCIEROS				0.1		-0.1	
INDICADORES DE RENTABILIDAD							
UTILIDAD DE NETA/CAPITAL CONTABLE (%)		13.6		-3.2		-23.1	
UTILIDAD NETA/ACTIVO TOTAL (%)		6.6		-1.6		-10.3	
BALANZA DE DIVISAS							
EXPORTACIONES (US Dls.)							
IMPORTACIONES (US Dls.)							
PASIVOS MONEDA EXTRANJERA (US Dls.)							

ANALISIS FINANCIERO

LAS VENTAS CON DISTRIBUCION DIRECTA DE LA EMPRESA SE COBRAN DE CONTADO, DANDO NORMALMENTE A SUS GRANDES CLIENTES ENTRE 60 Y 90 DIAS DE CREDITO. SIN EMBRAGO, LA COMPRA DE SEMILLAS SE HACE DE CONTADO ; INCLUSO, LA COSECHA SE COMPRA POR ADELANTADO DEBIDO A SU ESCASEZ

ANALISIS FINANCIERO
ACEITERA DENIS S.A.de C.V

ESTADO DE GENERACION DE FONDO			
INFOMACION AL	30/06/94	30/06/95	
MESES DE OPERACION	12	12	
GENERACION OPERATIVA BRUTA			
UTILIDAD NETA	-10055	-92095	
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	12501	18648	
CARGOS NO MONETARIOS	-2332	133704	
GENERACION OPERATIVA BRUTA	114	80257	
(*) FUENTES OPERATIVAS			
PROVEEDORES			
IMPUESTOS Y P.T.U. POR PAGAR			
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR			
DOCUMENTOS POR PAGAR			
DOCUMENTOS DESCONTADOS			
ACREEDORES DIVERSOS			
OTRAS CUENTAS POR PAGAR + FILIALES SUBSIDIARIAS			
FUENTES OPERATIVAS			
(-) USOS OPERATIVOS			
CUENTAS POR COBRAR NETO			
INVENTARIOS			
PAGOS ANTICIPADOS			
DEUDORES DIVERSOS			
IMPUESTOS POR COBRAR			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR + FILIALES SUBSIDIARIAS			
ANTICIPO A PROVEEDORES			
USOS OPERATIVOS			
GENERACION OPERATIVA NETA			
(*) FUENTES NO OPERATIVAS			
VENTA DE ACTIVO FIJO			
DIVIDENDOS RECIBIDOS EN EFECTIVO			
AUMENTO EN CAPITAL EN EFECTIVO			
APORTACIONES P/FUTUROS AUMENTOS DE CAPITAL SOCIAL			
CUENTAS POR PAGAR FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
DIVIDENDOS POR PAGAR			
FINANCIAMIENTO CORTO PLAZO			
SERFIN CORTO PLAZO			
PORCION CIRCULANTE DEUDA LARGO PLAZO			
FINANCIAMIENTO LARGO PLAZO			
SERFIN LARGO PLAZO			
OTRAS CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO			
OTRAS PARTIDAS POR ACTUALIZACION			
FUENTES NO OPERATIVAS			
(-) USOS NO OPERATIVOS			
INVERSION EN ACTIVO FIJO			
DIIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
INVERSION EFECTIVO EN FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
CUENTAS POR COBRAR FILIALES Y SUBSIDIARIAS			
AUMENTO DE ACTIVO DIFERIDO			
DISMINUCION PRIMA DE ANTIGUEDAD			
FINANCIAMIENTO CORTO PLAZO			
SERFIN CORTO PLAZO			
PORCION CIRCULANTE DEUDA LARGO PLAZO			
FINANCIAMIENTO LARGO PLAZO			
SERFIN LARGO PLAZO			
USOS NO OPERATIVOS			
CAMBIO EN CAJA E INVERSIONES AL FINAL DEL PERIODO			

CONCLUSIONES Y COMENTARIOS.

ACEITERA DENIS, S.A. DE C.V. FORMA PARTE DEL GRUPO CONTINENTAL, EL CUAL ES UNO DE LOS PRINCIPALES ACEITEROS MAS IMPORTANTES A NIVEL NACIONAL. LOS SOCIOS HAN APORTADO CAPITAL PARA MODERNIZAR A LA EMPRESA Y HACERLA MAS PRODUCTIVA.

LOS CREDITOS NUEVOS QUE SE PROPONEN SON ALTAMENTE RENTABLES PARA LA INSTITUCION, YA QUE TODOS LOS INGRESOS A RECIBIR SON ATRAVES DE COMISIONES TANTO EN CREDITOS COMERCIALES COMO EN LOS REFACCIONARIOS, TENIENDO LA CARACTERISTICA DE NO AFECTAR LA POSICION DE TESORERIA.

EN EL CREDITO SOLICITADO NO SE OBSERVA UN RIESGO ESPECIAL CONTANDO ADEMAS CON UN AVAL, EL CUAL GOZA DE PRESTIGIO Y SOLVENCIA TANTO MORAL COMO ECONOMICA.

LA EXPERIENCIA DE LA EMPRESA CON EL BANCO AL CUAL FUE SOLICITADO EL FINANCIAMIENTO HA SIDO SIEMPRE MUY BUENA, DERIVANDO BUENOS SALDOS EN LA CUENTA DE CHEQUES, ASI COMO INVERSIONES DE LOS SOCIOS.

SIN EMBARGO CABE MENCIONAR COMO COMENTARIO QUE UN FINANCIAMIENTO PUEDE SER ARMA DE DOS FILOS, POR UNA PARTE PROPICIA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA, PERO TAMBIEN PUEDE CONVERTIRSE EN UN OBSTACULO MAYOR. POR ESO RECOMENDAMOS NO SOLO A LA ACEITERA DENIS, S.A. DE C.V. SINO A TODAS LAS EMPRESAS EN GENERAL, QUE DEBEN CONTRATAR FINANCIAMIENTOS EN LAS MEJORES CONDICIONES POSIBLES Y, SOBRE TODO, BAJO UNA BUENA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS OBTENIDOS.

NO SOLAMENTE LOS FINANCIAMIENTOS SON PARTE ESENCIAL DEL DESARROLLO EMPRESARIAL, EN EL LENGUAJE DE LA NUEVA ADMINISTRACION EMPRESARIAL QUE CORRESPONDE AL PROCESO DE LA MODERNIZACION ECONOMICA, UNA EMPRESA QUE SE QUEJA DE NO SER COMPETITIVA ES PORQUE TIENE, EN PRINCIPIO, UN ERROR INTERNO. DEBE REVISAR SU PROCESO DE PRODUCCION Y VER SI SUS PROVEEDORES LE VENDEN LA MATERIA PRIMA A PRECIOS COMPETITIVOS INTERNACIONALMENTE.

ADEMAS, SE DEBE EVITAR AL MAXIMO QUE HAYA MERMAS Y DESPERDICIOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION; HAY QUE REVISAR LOS GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS. PARA SALIR A LA CONQUISTA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES HAY QUE SACRIFICAR GANANCIAS Y SE DEBEN AJUSTAR LOS MARGENES PORQUE CON FRECUENCIA SE QUIERE GANAR MUCHO, Y PRONTO.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO, ADEMAS DE CONTAR CON NICHOS DE MERCADO LOCALES Y DE EXPORTACION, DEBEN PONER LA MIRA EN EL SERVICIO: TIENEN QUE OFRECER UN PRODUCTO DE GRAN CALIDAD Y TECNOLOGIA, COMO LO REQUIERE EL CLIENTE. ANTE LA TEORIA DE ADMINISTRACION POR OBJETIVOS DEBEN HACERSE AJUSTES QUE LA CONVIERTAN EN UNA DIRECCION POR SERVICIO, ES DECIR, ATENDER MUCHO MAS AL MERCADO QUE A LA EMPRESA EN SI.

CONCLUSIONES

Las empresas que quieren alcanzar nuevos objetivos y capacidad de expansión, y no cuentan con los recursos financieros para ello, están representadas mayoritariamente por las Micro, Pequeñas y Medianas, que son un factor importante en la contribución al desarrollo económico del país.

Con la investigación llevada a cabo se pudo constatar que se ha instrumentado toda una gama de opciones de financiamiento para las diversas necesidades empresariales, dirigidas principalmente al desarrollo de las empresas que les permita alcanzar una posición competitiva ante la apertura comercial.

El financiamiento a las empresas es esencial hoy en día, pero los micro, pequeños y medianos empresarios se acercan muy limitadamente a las Instituciones que los otorgan, debido principalmente al desconocimiento que se tiene de las mismas por la poca o nula difusión que se hace para la obtención de ellos.

La información es importante ante la decisión de financiarse, por lo mismo ésta debe ser clara y abundante; deben evitarse los tecnicismos en su lenguaje y procurar motivar al empresario a que se empiece a forjar una nueva cultura empresarial, dado que una gran mayoría de ellos presenta una "miopía" al crecimiento, es decir, que sólo se preocupan por generar utilidades que les permita seguir subsistiendo y mostrar desinterés por la expansión, el crecimiento, a convertirse en auténticos emprendedores.

El Sistema Financiero Mexicano, si bien ofrece múltiples opciones de financiamiento, también es cierto que los empresarios desisten de su obtención desde el momento en que se solicitan los requisitos, que comúnmente son largos y excesivos, esto representa un gran "cuello de botella" del sistema, mismo que deberá buscar reducir al máximo, si es que se desea lograr una nueva competitividad ante la apertura financiera con la firma del Tratado de Libre Comercio.

Sería de gran utilidad hacer un sondeo para conocer la forma en que los empresarios desean obtener los financiamientos, esto al compararse con el procedimiento actual, podría lograr una complementariedad entre ambos sujetos, Empresarios e Instituciones Financieras Públicas o Privadas; así como también exigir a los empresarios que tengan un sistema de información adecuado, que les será muy útil, para realizar trámites ante cualquier dependencia, así como para un mejor control interno de sus empresas. También se podrán ir creando nuevos instrumentos, los cuales deben tener una amplia difusión para que sean conocidos.

Sin embargo, cabe mencionar que un financiamiento puede ser arma de dos filos, por una parte propicia el desarrollo de la empresa, pero también puede convertirse en un obstáculo mayor, por eso se recomienda que las organizaciones deben contratar financiamientos en las mejores condiciones posibles y, sobre todo, bajo una buena administración de los recursos obtenidos.

No solamente los financiamientos son parte esencial del desarrollo empresarial, en el lenguaje de la nueva administración empresarial que corresponde al proceso de la modernización económica y al esquema de competencia, la palabra "calidad" representa un papel central. De origen japonés, con base en los círculos de calidad y control justo a tiempo, quiere decir lograr la eficiencia en todas las fases de producción, desde el diseño hasta la comercialización. La calidad total, que significa la máxima eficiencia en todas las áreas que integran a la empresa.

La noción de calidad también abarca la relación entre la producción y el mercado, es decir, entregar a tiempo, estrecha relación con el consumidor y captar oportunamente sus necesidades para expresarlas en innovaciones al producto, lo que llevará a la búsqueda de nuevos mercados y lo más importante, propiciar la creación de tecnología que nos permita seguir avanzando en la modernización.

Los recursos humanos, tienen un papel importante dentro de esta modernización, éstos deben estar calificados de tal manera que se puedan

adaptar a los cambios, por tal razón, el trabajo eficiente en la fábrica, la formación escolar, así como la polivalencia y flexibilidad son requisitos para la nueva administración que esta surgiendo.

Pero todo lo anterior significa inversión, que invariablemente las empresas tendrán que efectuar para evitar ser desplazados ante la apertura comercial, algunas empresas creen no necesario hacerlo, otras no cuentan con la capacidad financiera y, la minoría, definitivamente sedan por vencidos.

Así entonces, la obtención de un apoyo financiero no sólo implica la utilización de recursos monetarios, sino que se deben combinar con dosis de creatividad, aumentos en la productividad y calidad, así como generación de tecnología, capacitación del personal, mejores relaciones laborales, estar mejor informados, lo que permitirá la creación de una nueva cultura empresarial.

ANEXO

A. CUESTIONARIO QUE SE APLICÓ A LAS EMPRESAS ENCUESTADAS.

1. ¿CUAL ES EL NOMBRE Y GIRO DE SU EMPRESA?

2. ¿CUAL ES EL NUMERO DE PERSONAS QUE LABORAN EN ELLA?

DE 1 a 15 _____

DE 16 a 30 _____

DE 31 a 50 _____

MAS DE 50, ESPECIFIQUE _____

3. ¿CUANTO TIEMPO TIENE OPERANDO LA EMPRESA?

DE 1 a 5 AÑOS _____

DE 5 a 10 AÑOS _____

MAS DE 10 AÑOS, ESPECIFIQUE _____

4. ¿SIEMPRE HA OPERADO CON CAPITAL PROPIO?

SI _____
(Pase a la No. 10)

NO _____
(Continúe)

5. ¿HA SOLICITADO ALGUNA VEZ FINANCIAMIENTO?

SI _____

NO _____

DE QUE TIPO?

POR QUE?

6. ¿EL TRAMITE HA SEGUIR, ¿FUE SENCILLO O COMPLEJO?

SENCILLO _____

COMPLEJO _____

7. ¿SI FUE COMPLEJO, ¿CUALES FUERON LOS PRINCIPALES OBSTACULOS QUE ENFRENTO Y QUE REQUISITOS CUMPLIO?

OBSTACULOS

REQUISITOS

8. ¿A QUIEN RECURRIO PARA OBTENER EL FINANCIAMIENTO?

9. ¿COMO SUPO DE ESE APOYO FINANCIERO?

10. ¿CONOCE DE MAS INSTITUCIONES QUE APOYEN FINANCIERAMENTE A LAS EMPRESAS?

SI _____

(Pase a la No. 13)

NO _____

¿CUALES?

11. ¿TIENE CONOCIMIENTO DE INSTITUCIONES QUE APOYAN FINANCIERAMENTE A LAS EMPRESAS?

SI _____

NO _____

12. ¿POR QUE NO HA RECURRIDO A ALGUNA DE ELLAS PARA LA OBTENCION DE UNO?

13. ¿COMO DESEARIA USTED QUE SE LES AYUDARA A LAS EMPRESAS DE SU TIPO?

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS

1. Aplicación del Método de Casos en Industria Mediana y Pequeña, México, NAFIN, 1990.
2. Basáñez, Miguel. La Lucha por la Hegemonía en México, ED Siglo XXI, 6 ed. México.
3. Economía Mexicana. C.I.D.E. Núm. 7,9 y 10.
4. Encuestas de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, México, NAFIN, 1990.
5. Programa de Apoyo Crediticio, NAFIN, México, Julio de 1990.
6. Programa de Apoyo Crediticio, NAFIN, México, 1990.
7. Ruíz Durán, Clemente. Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. NAFIN, México, 1992.
8. Villegas Eduardo. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed Pac. Mex. 1991.
9. Weston, F.J Fundamentos de Administración Financiera. Ed McGraw-Hill, México, 1990.

REVISTAS.

1. Actividad Industrial Empresarial y de Negocios, Cooperación Editorial, S.A. Marzo de 1992, Núm 3, Mensual.

2. Alto Nivel Ed. Zuma año 4, Núm. 46, Junio de 1992.

3. Capital, Mercados Financieros, BURSAMETRICA, Núm, 54, Abril de 1992, Mensual.

4. Comercio Exterior. Ed. BANCOMEXT, Vol 42, Núm 3, Marzo de 1992, México, mensual. Ibid. Agosto 14 de 1996.

5. Ejecutivo de Finanzas, Núm. 5, Julio, Agosto de 1996. México Mensual.

6. El Mercado de Valores. NAFIN. México, quincenal.

Núm 6 Marzo de 1991.

Núm 19 Octubre de 1991.

Núm 2 Enero de 1992.

Núm 8 Abril de 1992.

Núm 11 Noviembre de 1995.

Núm 1 Enero de 1996.

Núm 8 Agosto de 1996.

Núm 9 Septiembre de 1996.

7. Estrategia Industrial. Ed. CIDETI Núm 94, Agosto de 1991, México Mensual.

8. Expansión Ed. Grupo Editorial Expansión, Junio de 1990, México, Quincenal. Vol XXVIII. Junio 5, de 1996.

9. Mundo Ejecutivo. Ed Grupo Internacional, S.A, Núm 157, Mayo de 1992, México Mensual.

10. Pequeña y Mediana Industria. Ed. NAFIN, Núm 77 Septiembre - Octubre de 1988, Mex.

11. Revista Mensual para el Inversionista. Ed. Publicaciones Su Dinero, S.A, Núm 64, Mayo de 1992.

PERIODICOS

1. El Economista . Julio y Agosto de 1996. México , Publicado de Lunes a Viernes.
2. El Financiero. Agosto y Septiembre de 1996. México, Publicado de Lunes a Viernes.
3. Publicación Gubernamental. Diario oficial, Septiembre de 1996. México.

CUADERNOS INFORMATIVOS

1. Apoyo Financiero a la Industria Mediana y Pequeña. Direcc. Gral. de la Ind. Mediana y Pequeña. SECOFI. Núm 7. México 1992.
2. Apoyo Financiero y Promocional para Empresas a Desarrollar, BANCOMEXT,1992
3. Carta Nafin Para la Modernización Empresarial. NAFIN, Abril de 1992, México.
4. Hechos y Retos, Impulso Para el Progreso de la Empresa de México. NAFIN 1989-1992.
5. Instrumentos de Apoyo Tecnológico Para la Industria Mediana y Pequeña, Ed. por la Dirrecc. Gral. de la Industria Mediana y Pequeña. SECOFI. Núm 5, México 1992.
6. Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994. Ed. SECOFI, Septiembre de 1991 México.
7. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. 1990-1994. Ed. SECOFI, Enero de 1993, México.

OTRAS FUENTES

**1.- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000.
Ernesto Zedillo Ponce de León;
Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.**