



CASA ABIERTA AL TIEMPO

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES ✓
UNIDAD IZTAPALAPA

EL FINANCIAMIENTO: FACTOR DECISIVO PARA EL
DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA ✓

130357

SEMINARIO DE INVESTIGACION

✓ **QUE PARA OBTENER EL TITULO DE**
LICENCIADO EN ADMINISTRACION FINANCIERA
P R E S E N T A N

✓ **CLAUDIA MOGUEL VERA**

SANTIAGO AVILES CHAVERO

JOSE FABRICIO MENDOZA GARCIA

ASESOR:
LIC. ROSA MARIA MAGAÑA ALVAREZ

JULIO DE 1992

L 17 oct 94 LHE



CASA ABIERTA AL TIEMPO

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

UNIDAD IZTAPALAPA

**EL FINANCIAMIENTO: FACTOR DECISIVO PARA EL
DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA
EMPRESA**

SEMINARIO DE INVESTIGACION

ALUMNOS:

MATRICULA:

AVILES CHAVERO SANTIAGO
MENDOZA GARCIA JOSE FABRICIO
MOGUEL VERA CLAUDIA

86342029
88228902
88330447

CALIFICACION: MB



ASESOR:

LIC. ROSA MARIA MAGAÑA ALVAREZ

FIRMA

R/magaña

JULIO DE 1992

DESEAMOS DEDICAR EL PRESENTE TRABAJO A:

**NUESTRA ASESORA LA LIC. ROSA MA.
MAGAÑA ALVAREZ**

**POR HABERNOS SABIDO GUIAR A LO
LARGO DEL PRESENTE TRABAJO DE
INVESTIGACION.**

Sus Alumnos: Claudia, Santiago y Fabricio

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I	
MARCO DE REFERENCIA.....	3
I.1 Desarrollo industrial en México de 1940 a 1992.....	4
I.2. La micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de industrialización.....	7
I.3. Parámetros de clasificación de las empresas.....	11
CAPITULO II	
PERFILES DE LAS EMPRESAS.....	14
II.1. Situación actual de las empresas.....	15
II.2. Perfil de la micro, pequeña y mediana empresa en México.....	18
II.2.1. Funciones operativas y Estructuras organizacionales.....	18
II.2.2. Sectores donde operan y distribución geográfica.....	22
II.2.3. Características de las empresas.....	23
CAPITULO III	
PERSPECTIVAS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	
ANTE LA APERTURA COMERCIAL.....	26
III.1. Epocas de cambio, épocas de oportunidades.....	28
III.2. Creatividad: Solo quien cambie, sobrevive y compite.....	31
III.3. Ejemplo a seguir.....	32
CAPITULO IV	
ESTRATEGIAS GUBERNAMENTALES PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y	
MEDIANAS EMPRESAS.....	39
IV.1. Antecedentes de los programas de apoyo gubernamental.....	40
IV.2. Apoyo Financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas.....	42
IV.3. Programa para la modernización y desarrollo de la industria	
micro, pequeña y mediana 1991-1994.....	45
CAPITULO V	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO E INSTRUMENTOS CON QUE OPERAN.....	52
V.1. Financiamiento otorgado por instituciones privadas.....	53
V.1.1. Bancos	54
V.1.2. Arrendadoras.....	62
V.1.3. Factoraje.....	66
V.1.4. Almacenes Generales de Depósito.....	73
V.1.5. Uniones de Crédito.....	75
V.1.6. Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS).....	78
V.2. Financiamiento otorgado por instituciones públicas.....	82

V.2.1. Organismos Reguladores.....82

A. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.....82

B. Banco de México.....86

C. Comisión Nacional Bancaria.....87

D. Comisión Nacional de Valores.....87

E. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.....88

V.2.2. Banca de Desarrollo.....90

A. Nacional Financiera.....91

B. Banco Nacional de Comercio Exterior.....99

C. Banco Nacional de Comercio Interior.....104

CAPITULO VI

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO DE LOS TRABAJADORES (S.A.R).....106

VI.1. El Derrumbe del Ahorro Privado.....107

VI.2. Los Beneficios del S.A.R.....108

VI.3. Operación del Sistema.....109

VI.4. Intermediarios Financieros: Su papel dentro del Sistema.....112

VI.5. Primera Etapa del S.A.R.: Captación de Cuentas.....115

CAPITULO VII

CASO PRACTICO.....118

CONCLUSIONES

131

ANEXO:

A. Documento.....133

B. Cuestionario de la encuesta.....137

BIBLIOGRAFIA

139

INTRODUCCION

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. 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 sus 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 Carlos Salinas de Gortari la atención a estas empresas, se ha convertido en pieza clave dentro de la estrategia económica del sexenio que preside, y es 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 que para las micro, pequeñas y medianas empresas es vital en su desarrollo, pero que por falta de información, por 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. Y por supuesto no se podía dejar de analizar lo que hoy en día representa un gran reto, esto es, el Tratado de Libre Comercio (T.L.C) y el papel que pueden desempeñar éstas empresas para lograr una integración plena.

Así mismo, se incluye un tema que dadas sus características, representará una fuente importante de financiamiento para las empresas en un largo plazo y que pretende serlo directamente para los trabajadores, el Sistema de Ahorro para el Retiro de los Trabajadores (S.A.R.).

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 del 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

MARCO DE REFERENCIA

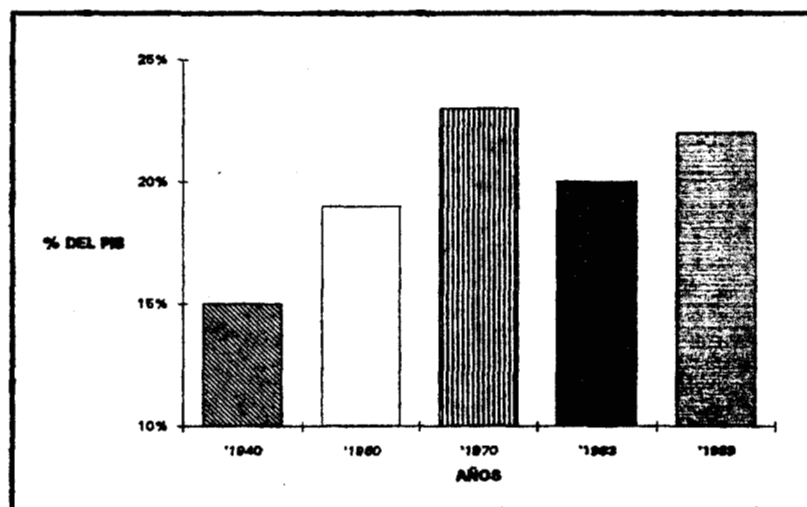
1930
1940
1950
1960
1970
1980
1990
1992

I.1. DESARROLLO ECONÓMICO Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

El desarrollo económico de México estuvo vinculado hasta 1930 al modelo agroexportador, es decir, la actividad principal en nuestro país era la agricultura, pero a partir del gobierno de Profirio Díaz se comenzó un proceso de industrialización, ya que es en esa época cuando se crea la infraestructura necesaria para comenzar dicho proceso. A partir de 1940 se inicia la ampliación de la capacidad industrial. La participación de la producción manufacturera como porcentaje del PIB se incrementó de 15% en 1940 a 19% en 1960, y mantuvo un promedio de 23% a lo largo de los años setenta. Durante la primera mitad de los ochenta, la economía mexicana sufrió un proceso de desindustrialización debido a la crisis financiera que enfrentó, lo cual provocó que en 1983 disminuyera la participación del sector manufacturero en el PIB, alcanzando en ese año sólo un 20%. A finales de la década, cuando la economía comenzó a recuperarse, la participación del sector manufacturero volvió a elevarse alcanzando en 1989 un 22% del PIB.

GRAFICA I-1

Participación del Sector Manufacturero en el PIB



FUENTE: Elaboración propia con datos del libro: "Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía"

La estrategia de industrialización seguida por México fue a base de sustitución de importaciones, semejante a la aplicada en otros países de capitalismo tardío, enfatizando el desarrollo del mercado interno como paso intermedio para lograr una

industrialización más amplia. En las primeras etapas, el desequilibrio de la balanza de pagos se consideró 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 tendrían las bases para fomentar las exportaciones, a pesar de que se requeriría de fuertes importaciones para ampliar la capacidad productiva. En estos términos se pensó que el problema del déficit comercial se solucionaría a largo plazo mediante la puesta en marcha de la nueva capacidad instalada y la consecuente reducción de las importaciones. Según los analistas, uno de los problemas básicos de esta puesta es que carecía de un esquema de planeación que fijara metas precisas, por lo que se pensó que su promoción podría basarse en el apoyo que otorgara el sector público mediante el desarrollo de la infraestructura, la provisión de insumos básicos a bajos precios, un esquema de subsidio y la puesta en marcha de un sistema de protección. La combinación de ambos instrumentos otorgaría a los empresarios un margen de ganancia por arriba del nivel internacional, con la que contaría con un 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, lo que promovía un esquema de ineficiencia productiva, puesto que los empresarios podían mantener indefinidamente estructuras de precios por arriba de las internacionales y normas de calidad que no satisfacía los estándares del exterior. A este esquema de indefinición se sumó la falta de normatividad que indujera el desarrollo tecnológico, por lo que se dependía básicamente de las aportaciones de las compañías transnacionales más que del desarrollo interno de recursos humanos capaces de impulsar la innovación tecnológica.

En las primeras etapas, el modelo funcionó con eficiencia; la sustitución de importaciones se inició en los sectores de bienes de consumo no durables y durables, 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 sofisticados. Este fenómeno se explicaba en términos de falta de desarrollo tecnológico y de dependencia de las compañías transnacionales para allegarse "know how"¹; en este sentido, la industrialización en México en esa etapa podría describirse como un modelo dependiente, con empresarios nacionales caracterizados por aversión al riesgo y la búsqueda de utilidades a corto plazo. En esta situación, la mayoría de los empresarios

¹ Know how, literalmente significa "Saber como", sin embargo en esta investigación se entiende como "Tecnología para operar el negocio"

nacionales permanecieron en los sectores tradicionales y la diversificación descansó principalmente en las compañías transnacionales.

Dentro de este modelo de sustitución de importaciones la base industrial se sustentó 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 dió en el periodo 1940 a 1970, con el inicio de la elaboración de productos de consumo no durables y continuó con los productos durables: aparatos eléctricos e industria automotriz. Posteriormente en los setenta y ochenta la diversificación industrial se dió fundamentalmente en la industria química y en el equipo de transporte.

En las primeras etapas, el modelo funcionó como se esperaba; aumentó la diversificación y se redujo el coeficiente de importación. Sin embargo, la profundización del modelo requería de una mezcla de sustitución de importaciones más competitiva en bienes intermedios y de capital, para permitir el aumento en las exportaciones capaz de financiar el proceso. Durante los setenta a pesar de la evidencia negativa acumulada con respecto a la reducción de los efectos multiplicadores de empleo e inversión, que se reflejó en una creciente desintegración del aparato productivo interno y en la falta de competitividad internacional, el sector público optó 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, como la industrialización se llevó 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 ochenta, 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 la de modificar las bases de sustentación por la vía tecnológica, en un momento en que el resto del mundo se estaban afinando los esquemas de especialización manufacturera. La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a las micro y pequeñas empresas 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 una buena proporción de sus insumos del exterior lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales, provocando una oligopolización temprana del desarrollo industrial. Todo esto redujo la participación de micro, pequeñas y medianas empresas

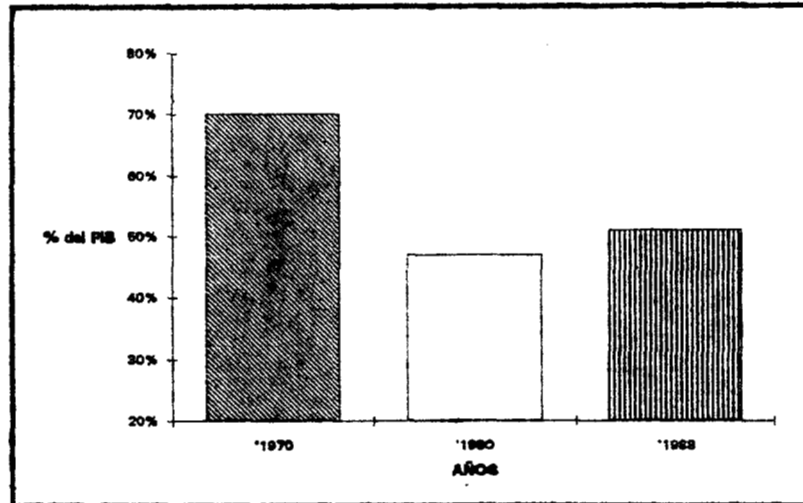
(PME) las cuales permanecieron en los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la "economía de subsistencia".

En los ochenta el surgimiento de la crisis de 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 industrial fundamentada en la promoción de exportaciones. Con este fin se emprendió un esfuerzo de reestructuración, cuyo objetivo fue liberar al mercado interno para incrementar su competitividad y consolidar la política de exportaciones. 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 objeto de disponer de una mayor oferta de bienes exportables. Esta estrategia llevó efectivamente a un incremento en la exportación de manufacturas como consecuencia de los diferenciales de precios y a la contracción de la demanda interna. A finales de los ochenta, se introdujo un programa de estabilización que no admitía un mercado cambiario exageradamente subvaluado. Esto trajo como consecuencia un renovado incremento en las importaciones y un menor aumento en las exportaciones de manufacturas. Al inicio de los noventa se propuso un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá con el fin de ampliar la base exportadora del país, a traer inversiones extranjeras y tener un mejor acceso al mercado de América del Norte. El objetivo de esta propuesta es consolidar la plataforma exportadora y eliminar las restricciones de la balanza de pagos mediante una industria con mayor grado de competencia a nivel internacional, con el fin de lograr un crecimiento estable.

I.2. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN.

En el proceso de industrialización la micro, pequeña y mediana empresa ha representado un papel importante, especialmente en la generación de empleo. Hasta 1970 proporcionaron un poco más del 70% del empleo en el sector manufacturero, en los setenta esta proporción se redujo para situarse en 47% en 1980, recuperándose en los ochenta para alcanzar 51% en 1988. (Ver gráfica 2)

GRAFICA I-2
GENERACION DE EMPLEO
*% de empleo que proporcionó la industria
manufacturera (1970-1988)*



FUENTE: Elaboración propia con datos de Nafin.

Otro elemento positivo de este tipo de empresas ha sido su mayor capacidad de adaptación a cambios en la economía. En situaciones difíciles enfrentan de una mejor forma 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. Esta situación se pudo observar en México en los años ochenta en que este tipo de empresas fue capaz de proveer al mercado interno de insumos al encarecerse el tipo de cambio y darse una fuerte escasez de divisas. Así mismo su adaptabilidad 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 oligopólico. A este respecto conviene mencionar que el mayor impacto derivó de las micro y pequeñas empresas que son las que proporcionaron el 60% del incremento del empleo industrial entre 1980 y 1988. La adaptabilidad de estas empresas permitió que para 1990 la micro, pequeña y mediana industria representaran el 98% de los establecimientos, el 49% del empleo y aportara el 43% del PIB manufacturero (10% del PIB global).

El sector de la micro, pequeña y mediana industria representa para México una gran fuerza generadora de empleo. Existen, y de acuerdo con datos del centro de cómputo de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) y del

censo industrial del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), un total nacional de 127,539 establecimientos fabriles. De ellos, 64.5% está afiliado a Canacintra y de éstos, 78.8% son microindustrias; 15.8% son pequeñas; 3.3% medianas y 2.1% grandes. Estas cifras dan cuenta del dinamismo económico que aportan al país los sectores micro, pequeño y mediano industriales. Habría que mencionar, por ejemplo, que en EUA y Japón el desarrollo industrial se dió precisamente a través de la instrumentación de programas de fomento a las pequeñas industrias. Esto llevó a muchas empresas a consolidarse como líderes en la producción, en los mercados internos y de exportación. Puede observarse el comportamiento de otros países en el siguiente cuadro anexo.

CUADRO I-1
Importancia de la IMP en algunos países²

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Participación en el empleo (porcentaje)</i>
Estados Unidos	1954	50
	1963	52
	1967	49
	1972	52
Japón	1972	69
	1975	71
	1978	73
	1981	74
Canadá	1982	42
Gran Bretaña	1978	38
Bélgica	1978	71
Suecia	1982	35
Chile	1979	71
China	1981	81
Finlandia	1981	40
Filipinas	1975	74
India	1983	78

FUENTE: Economía Mexicana, C.I.D.E. Núm. 9

Tales proyectos, que datan de veinte años atrás, provocaron en esos países el surgimiento de nuevas micro y pequeñas empresas que hoy son grandes emporios. En México no fue sino hasta 1985 cuando se dictó la primera ley de fomento a la micro, pequeña y mediana industria, que no parece haber dado resultados cuantitativos. A

² La definición de IMP varía de país a país. En términos generales comprende a todos los establecimientos industriales con 300 empleados o menos

pesar de ello, ahora se están haciendo mayores esfuerzos para impulsar al sector. El Gobierno Federal a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) ha elaborado "El Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria", que tiene por objetivo fortalecer a ese importante sector de la economía. Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen actualmente, casi el 99% del total de la industria en México, como puede observarse en el siguiente cuadro anexo.

CUADRO I-2
Número de establecimiento industriales. 1965-1975

<i>Industrias</i>	<i>1965</i>	<i>%</i>	<i>1970</i>	<i>%</i>	<i>1975</i>	<i>%</i>
Micro (1-15 empleados)	124 607	92.2	107 174	90.1	106 601	89.9
Pequeñas (16-100 empleados)	8 338	6.2	9 085	7.6	9 074	7.6
Mediana(101-250empleados)	1 450	1.1	1 715	1.4	1 811	1.5
IMP	134 395	99.4	117 974	99.2	117 486	99.0
Grande (más de 250 empleados)	793	0.6	1 009	0.8	1 156	1.0
Total	135 188	100.0	118 983	100.0	118 643	100.0

FUENTE: Censos industriales, 1965, 1970, 1975.

No obstante este tipo de empresas se enfrentan a una problemática formada por diversos elementos: 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 elaboró 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. El programa, que se dio a conocer en febrero de 1991, es un compromiso del "Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior" que se publicó a principios de 1989. En él se menciona la necesidad de apoyar a la micro, pequeña y mediana industria para alcanzar los niveles de competitividad necesarios para hacer frente a las condiciones cambiantes de la economía. Los resultados de estos programas, se observan en los siguientes cuadros.

CUADRO I-3*Estructura de la producción manufacturera
(en porcentaje)*

<i>Industria</i>	<i>1965</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>1970</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>1975</i>	<i>Porcentaje</i>
Micro	321 479	23.9	294 882	19.4	282 756	17.1
Pequeña	321 390	23.9	357 962	23.5	349 858	21.1
Mediana	224 107	16.7	270 814	17.8	281 220	17.0
IMP	866 976	64.5	923 658	60.7	913 834	55.2
Grande	476 534	35.5	597 003	39.3	740 547	44.8
Total	1 343 510	100.0	1 520 661	100.0	1 654 381	100.0

FUENTE: Misma del Cuadro 2

CUADRO I-4*Estructura de la producción manufacturera
(en porcentaje)*

<i>Industria</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>	<i>1975</i>
Micro	7.8	6.5	5.8
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
Total	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Misma del Cuadro 2

I.3. PARAMETROS DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS.

Para la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas existen diversos criterios manejados por distintas instituciones que tienen relaciones con las mismas, como son Nacional Financiera (Nafin), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Banco Nacional de México (Banxico), entre otras, por tal motivo, damos una clasificación que engloba las características que esas instituciones determinan.

Se definen los estratos siguientes:

1. **Microindustria.** Son empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3º, 8º y 14º, de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las Sociedades Mercantiles³ con cláusulas de exclusión de extranjeros, podrán obtener la cédula de Microindustria o participar como socios en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otros ordenamientos les otorguen sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.
2. **Industria pequeña.** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.
3. **Industria mediana.** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas 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 un 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 el número de trabajadores previsto. Las empresas clasificadas como microindustria e industria pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en los programas mencionados anteriormente, independientemente de la actividad industrial que realicen.

Como se observa, el común denominador en la clasificación anterior son el personal empleado y el valor de sus ventas, por ello mostramos un cuadro siguiente actualizado donde se manejan los montos de las ventas referidas. Así mismo queremos determinar que para efectos del presente estudio, el uso de los términos "industria" y "empresa" serán utilizados en forma indistinta.

³ Ver Anexo "A"

CUADRO I-5
Clasificación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

TAMAÑO	Nº DE EMPLEADOS	VENTAS ANUALES
Micro Empresa	Hasta 15	Hasta 530 millones
Pequeña Empresa	Hasta 100	Hasta 5,300 millones
Mediana Empresa	Hasta 250	Hasta 9,800 millones
Gran Empresa	Más de 250	Más de 9,800 millones

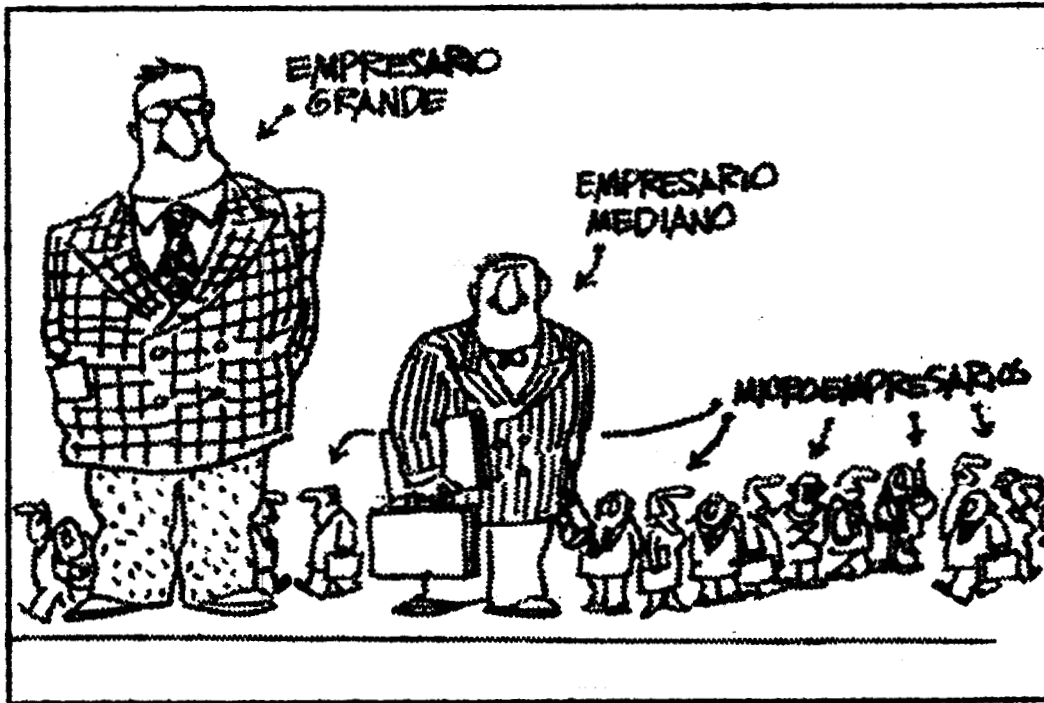
FUENTE: Periódico "El Financiero", 26 de mayo de 1992, con datos de NAFIN

"Es importante hacer mención que una estratificación del sector industrial debiera tomar en cuenta diversos indicadores, incluyendo algunos de orden cualitativo (como el tipo de organización empresarial, poder de mercado, etc.). Asimismo, en condiciones óptimas, es plausible suponer que los criterios para definir el tamaño de una empresa en la rama alimentaria (una panadería, por ejemplo) no puede equipararse, en tamaño, a una empresa con el mismo número de empleados en algún sector intensivo en capital."⁴

⁴ Eduardo Jacobs y Jorge Máttar, *Economía Mexicana*, Núms. 9 y 10, Ed. CIDE.

CAPITULO II

PERFILES DE LAS EMPRESAS



II.1. SITUACION ACTUAL DE LAS EMPRESAS

El número de establecimientos pertenecientes a la micro, pequeña y mediana industria ha registrado un aumento del 4% en los últimos años (como se pudo apreciar en el Cuadro 2, del capítulo anterior), lo que significa un crecimiento de su participación e importancia. Estos estratos representan hoy el 99% de los establecimientos industriales del país, y aportan el 43% del Producto Interno Manufacturero, además de generar el 49% del empleo de la industria señalada.

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

- a) Falta de una política integral de fomento por parte del Gobierno.
- b) La conformación de su tamaño, sobre todo la micro y pequeña; no así la mediana, que por haber resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos está más cerca de la gran industria. La industria micro y pequeña se enfrenta en primer término a una administración de tipo familiar que se caracteriza por la existencia de un hombre orquesta, encargado, al mismo tiempo, de las finanzas, la administración, las ventas y la producción.
- c) Acceso al crédito.
- d) Falta de capacitación en su personal.
- e) Obsolescencia en su equipo, ya que muchas veces cuenta aún con tecnologías tradicionales.
- f) Problemas de comercialización.
- g) Problemas para mejorar sus niveles de gestión en los mercados, derivados éstos de su propia escala productiva.

La inversión extranjera puede ser un factor que acelere en forma sustancial un acercamiento a una tecnología adecuada a un mercado externo. Pero es importante que dicha inversión participe con la micro pequeña y mediana siempre en un esquema de complementariedad y siempre que esto beneficie a ambas partes. A este respecto, serán las empresas las que decidan libremente el apoyo tecnológico que más les conviene y serán ellas las que definan sus requerimientos. En este sentido lo que se está haciendo es acercar a los centros de investigación y desarrollo tecnológico con la micro, pequeña y mediana industria y para ellos se están estableciendo acciones concretas. Aquí podrían citarse empresas como Lanfi o Ceatego⁵ que pudieran tener una mecánica de apoyo

⁵ Lanfi y Ceatego son empresas privadas que desarrollan tecnología.

tecnológico importante para la industria. Y por el lado del financiamiento podría citarse a Nafin.

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

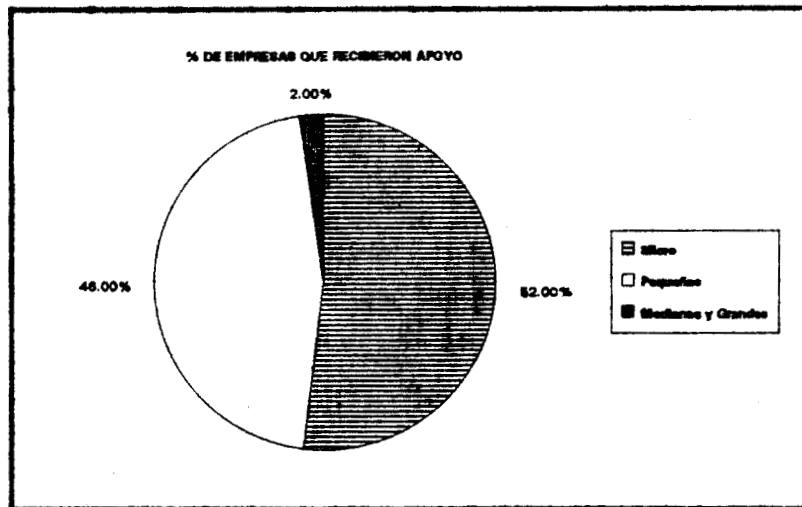
Los sectores en donde muchas de estas industrias se concentran, son actividades tradicionales, como alimentos textiles, calzado, metal-mecánica, química, todo lo cual ayuda a apoyar el desarrollo nacional. La mayoría de estas industrias se dirigen a un mercado local regional, por lo que su ubicación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

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

Respaldo financiero a través de los programas de Nafin.

La institución, a través de sus programas de descuento canalizó durante 1991, 12 billones 232 mil millones de pesos, cifra superior en 264% en términos reales si se le compara con los 2 billones 830 mil millones de pesos otorgados en 1990. Se apoyó a 54 364 empresas, cifra superior en 40 611 a las registradas en 1990, reflejando un crecimiento de 295 por ciento. Del total de empresas apoyadas, el 52% corresponde a micros, el 46% a pequeñas y el 2% a medianas y grandes empresas. (Ver gráfica 3)

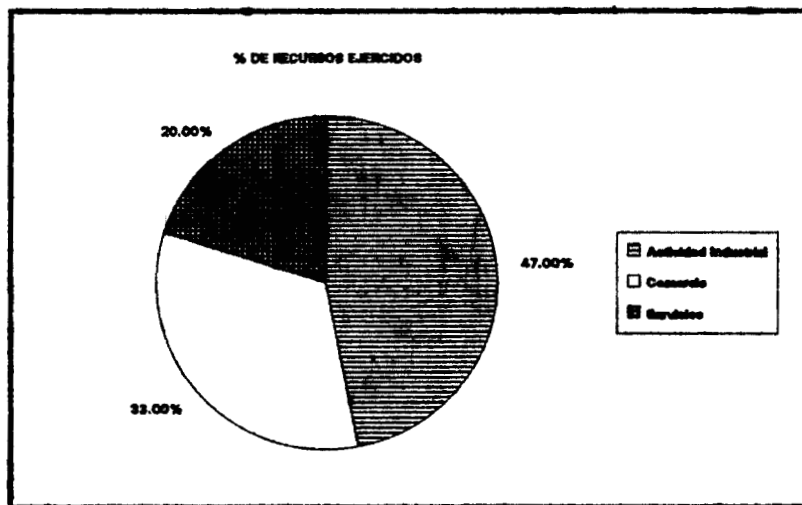
GRAFICA II-1
Empresas que recibieron apoyo de
NAFIN durante 1990



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Revista "El Mercado de Valores."

Del total de recursos ejercidos, las actividades industriales representaron el 47%, el comercio el 33% y los servicios el 20%

GRAFICA II-2
Recursos Ejercidos



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Revista "El Mercado de Valores."

II.2. PERFIL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Las micro, pequeña y mediana empresa proporcionan tres cuartas partes del empleo en el país, se encuentra presionada por la normatividad administrativa, laboral y tributaria, lo que ha ocasionado que de cada mil unidades que se crean, 750 desaparezcan en el corto plazo⁶, de acuerdo con un análisis del Instituto de Propositiones Estratégicas (IPE).

El escaso desarrollo tecnológico nacional y las dificultades para acceder a la tecnología extranjera han provocado además que la planta industrial de este sector económico este sumida en la obsolescencia y que tenga un limitado uso.

Los bajos niveles de productividad que de esta situación se derivan harán menos factible el desarrollo de las microempresas ante la competencia internacional.

II.2.1. Funciones Operativas y Estructuras Organizacionales.

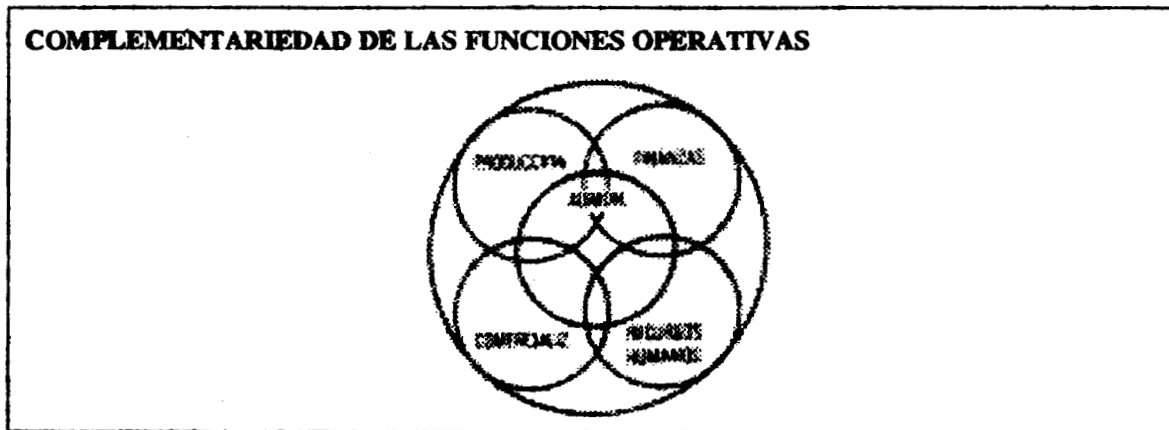
El análisis que se hace de las empresas a que se refiere esta investigación nos permite distinguir que las actividades que se realizan en cada una de ellas son denominadas de manera diferente, así, con el propósito de un mejor entendimiento, se agrupan en un solo concepto las funciones de los tres tipos de empresas estudiadas. No sin antes aclarar que estas funciones operativas varían en cuanto a amplitud y procedimientos de acuerdo al tipo de empresa de que se trate.

Las actividades a las que se hará referencia son: administración, producción, comercialización, recursos humanos y finanzas, que en conjunto representan toda la actividad de las empresas, o mejor dicho, sus funciones operativas.

En el esquema que aparece a continuación, podemos observar que cada una de las áreas o funciones de la empresa está relacionada con las demás, y que la función Administración es la que conjuga las otras cuatro áreas en forma tal que contribuye al logro del objetivo de la empresa.

⁶ Periódico: "EL FINANCIERO", 21 de mayo de 1992

Fig. II-A



Para lograr esta conjugación de esfuerzos, el área de administración ejecuta lo que se denomina el Proceso Administrativo, que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de las otras cuatro 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 su creatividad, iniciativa y esfuerzo permitan el adecuado empleo de los recursos materiales, para con ello lograr los objetivos de la organización. Asimismo, ésta 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 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 y/o deseos del consumidor, a través de un proceso de intercambio que lleva implícito el análisis de:

- Qué desea el consumidor.
- Cuándo lo desea.
- Dónde lo desea.
- Cómo lo desea comprar.
- Cuánto está dispuesto a pagar.

La función de Finanzas puede definirse como la parte de las actividades de ésta, encargada 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 la empresa, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- Realizar presupuestos de operación.
- Implantar sistemas de contabilidad.
- Obtener oportunamente recursos externos como son los provenientes de bancos, proveedores, fondos de fomento, etc.
- Implementar políticas crediticias con sus clientes.
- Realizar programas de inversiones a largo plazo.

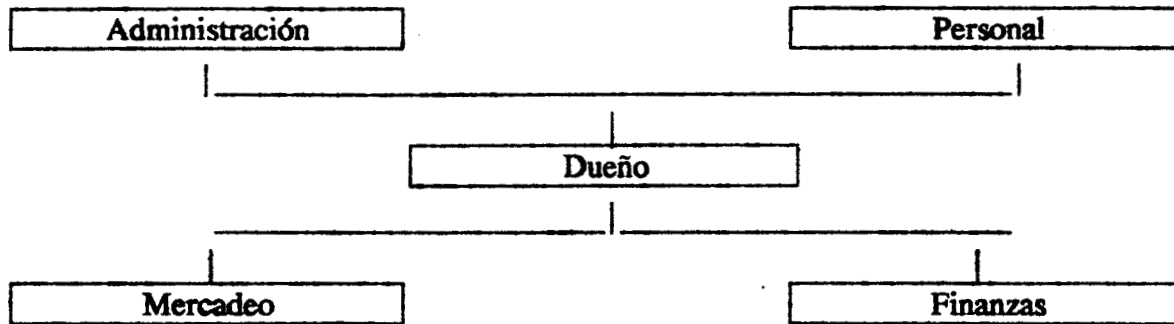
Todo esto con la finalidad de obtener, por una parte, los recursos externos más adecuados, y por otra, aprovechar los recursos internos en forma más eficiente.

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 productos con características propias, que se puedan destinar para el consumo final o bien para procesos de transformación posteriores.

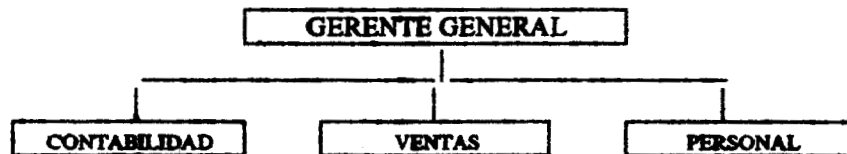
A. Estructura Organizacional.

Las estructuras funcionales de estas empresas son muy diferentes entre sí, por ejemplo: la micro empresa se caracteriza por tener una estructura menos formal, ya que de acuerdo al tamaño de las mismas, número de personas empleadas, instalaciones, etc., no requiere la departamentalización, por lo que el propietario es el encargado directo de la mayoría de las funciones de la empresa, como administrativas, de comercialización, de ventas, entre otras, de ahí se deriva el mote de "hombre orquesta". En cambio las pequeñas se caracterizan por tener una organización más formal, se empieza a dar mayor importancia a la división del trabajo debido a que cuentan con mayor número de personal empleado, la dirección de la empresa se empieza a dar por varias personas y no por un solo propietario, como sucede en las micro. Finalmente las medianas, poseen una estructura más amplia y compleja que el segundo caso. Véase ejemplo en los organigramas adjuntos.

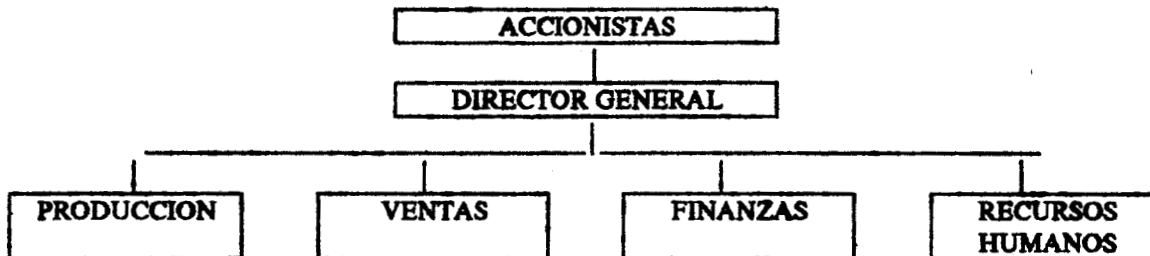
A. Micro empresa



B. Pequeña empresa



C. Mediana Empresa



II.2.2 Sectores donde operan y distribución geográfica.

En este punto estudiaremos los tres tipos de empresas en conjunto, debido a que en los datos que se obtuvieron no se hace una separación de cada una de ellas.

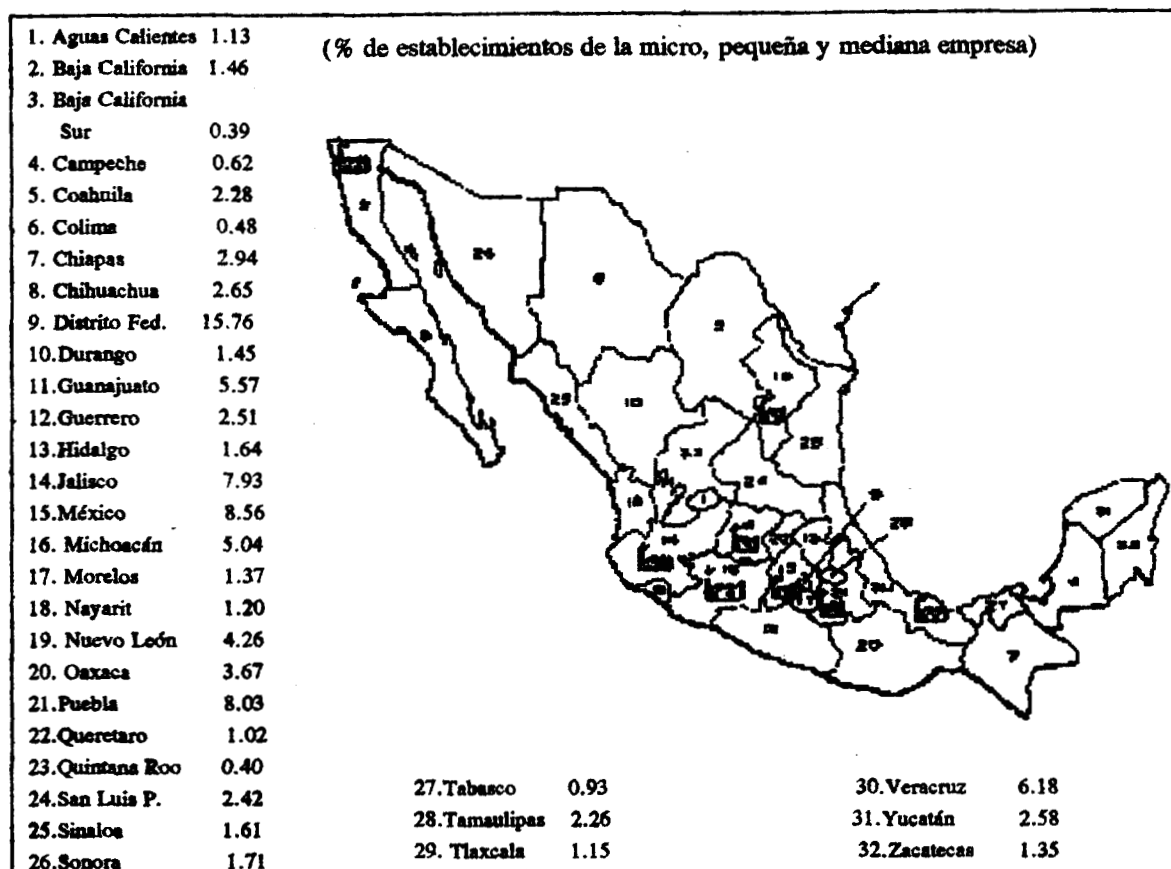
Por lo que respecta a los sectores donde operan, la micro, pequeña y mediana empresa operan en ramas de subsistencia, localizadas en industrias tradicionales, como son: molienda de nixtamal y tortilla (18.4%) ; estructuras metálicas para la construcción, tanques metálicos y calderas de uso industrial (10.6%) ; productos de panadería (9%) ; fabricación y reparación de muebles de madera (6.7%) y confección de prendas de vestir (6.4%) .

La participación de la pequeña y mediana empresa en el producto manufacturero presenta variación según la rama en que se ubican, y su contribución más importante se ha dado en los sectores tradicionales como son: madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprenta y editoriales, y textiles; en los cuales su participación ha sido superior al 50% . Esto explica en buena medida porque éste tipo de empresas han estado ubicadas en los sectores de subsistencia, más que en aquellos ligados a los sectores modernos de la economía.

En cuanto a la distribución regional, las micro,pequeñas y medianas empresas se concentran en ocho áreas fundamentales: Distrito Federal (15.64%), Estado de México (8.49%) , Puebla (7.97%) , Jalisco (7.34%) , Veracruz (6.13%) , Guanajuato (5.00%), Michoacán (5.52%) , y Nuevo León (4.23%) , como se aprecia en el mapa siguiente:

Fig. II-B

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO



En el caso del D.F., el Estado de México y Nuevo León, las pequeñas y medianas empresas se relacionan directamente con la subcontratación, en tanto en Puebla, Jalisco, Guanajuato y Michoacán existe un mayor número de empresas independientes vinculadas en muchos casos al desarrollo artesanal.

II.2.3. Características de las empresas

A. Microempresas

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 nueva tecnología.

3. Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.
4. Tendencia a la improvisación.
5. Restringida participación en los mercados.
6. Mínimas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

Debido a las características que presentan éste tipo de empresas, enfrentan una serie de problemas que pueden resumirse en los siguientes puntos:

1. La marginación con respecto a los apoyos institucionales.
2. Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso⁷
3. Excesiva regulación.
4. Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala de producción así como de los bajos niveles de organización y gestión.
5. Carencia de personal calificado y mínima participación en programas de capacitación y entrenamiento.
6. Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

B. Pequeña y Mediana Empresas

Las características básicas de estas empresa son:

1. La distribución geográfica abarca todo el territorio nacional, pero se da más preferencia a establecerse en áreas urbana como son el D.F., Monterrey y Guadalajara, que congregan la mayoría de éste 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 empresas todas están constituidas como sociedades anónimas.
4. La permanencia del personal en estas empresas es más 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 éstos empresarios se sitúa entre 40 y 60 años.⁸

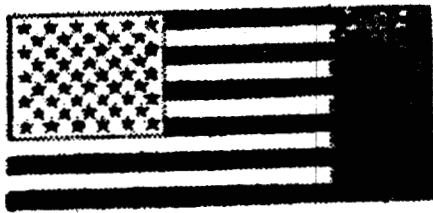
⁷ Banca de Primer Piso se entiende como el grupo financiero que constituye la banca múltiple.

⁸ Según una encuesta aplicada por Nafin, a un grupo de empresas de éste tipo, se estableció que en el 37% de la muestra la edad de los empresarios oscila entre los 20 y 40 años; 51% de entre 40 y 60 años, y en un 12% más de 60 años.

- 6. Estas empresas son formadas, generalmente, por tres tipos de personas: a) Profesionistas; b) Empleados que deciden independizarse y c) Aquéllos que provienen de familias dedicadas al comercio.**
- 7. Su capacidad tecnológica y de administración continúa siendo tradicionalista en un bajo nivel, la tendencia es modernizarse y estar mejor preparados ante la competencia.**
- 8. La mayoría de éstas empresas, están asociadas a Cámaras Industriales y en menor grado a Asociaciones Civiles, Asociaciones Industriales y Cámaras de Comercio.**
- 9. Una de sus principales fuentes de ingreso, además de las utilidades, son los ingresos derivados de "arrendamientos" y en menor grado de inversiones o de otros negocios.**

CAPITULO III

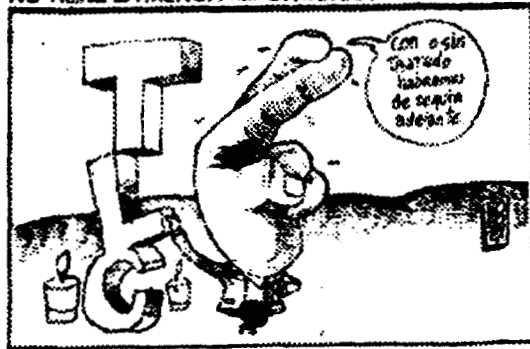
PERSPECTIVAS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ANTE LA APERTURA COMERCIAL



La apertura comercial, que se inicia en 1985 con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.), ayudó a mejorar los niveles de competitividad de la industria en lo general y de la micro, pequeña y mediana en lo particular. El hecho de que la industria siga creciendo demuestra que las empresas que participan en el mercado están siendo más competitivas y están enfrentando con éxito la apertura; aunque en algunos casos ha habido cierres, éstos han obedecido más a incompetencia en la dirección de las mismas que a consecuencia de la apertura.

En la actualidad, por todos los ámbitos del país se comentan los cambios que se están llevando a cabo en México. Cambios de tipo político, ecológico y económico, etc. Tomando el caso de los cambios de tipo económico y en particular dentro de éstos a la apertura comercial, encontramos diversidad de opiniones respecto a la forma en que puede afectar esta apertura a la micro, pequeña y mediana empresas mexicanas. En

NO TIENE LA MENOR IMPORTANCIA



forma constante se escucha en la radio, prensa y televisión el tema, al grado de que con sólo escucharlos se puede determinar las ventajas que se piensa puede proporcionar esta apertura o los posibles problemas que puede traer consigo. En fin, que de la noche a la mañana nos encontramos ante una serie de situaciones nuevas y para las cuales no estamos plenamente preparados. Ante

estas novedades la reacción, de tipo general, es la de buscar la forma más rápida y efectiva de actualizarse ante el Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), ya que de no hacerlo se corre el riesgo de quedar al margen y por consecuencia no poder hacer frente a estas situaciones.

Realmente los cambios no se están dando de la noche a la mañana, ya que un cambio no se implanta de improviso sino más bien se va presentando poco a poco y avanza paulatinamente. El temor natural hacia los cambios, o sea hacia lo desconocido, nos lleva a pasar por alto las señales que se están recibiendo, por ejemplo la tendencia de la globalización de las economías, y se espera a que las cosas vuelvan a la normalidad por sí mismas. Pero ante una apertura comercial que nos exige productos de calidad, precio y servicio competitivos, se necesita por principio mayor productividad y en alguno de los casos, no es sólo mayor productividad sino simplemente productividad.

La productividad requiere tiempo para cambiar costumbres, sistemas obsoletos de trabajo, sistemas de control de calidad, etc. Las empresas en México deben llevar a cabo un cambio en sus sistemas de trabajo, tanto en las áreas de operación como en las de administración y comercialización, porque no es posible que algunas empresas sigan con los niveles de ineficiencia con que vienen operando y menos aún querer competir con empresas extranjeras.

Un país es como una gran empresa formada por diferentes departamentos, sólo que éstos son las diferentes empresas que existen, si éstas son ineficientes, entonces el país no puede competir con otros, ya que aquél cuyas empresas sean más eficientes, tendrán costos de producción más bajos y, por consecuencia, precios de venta menores y mejores condiciones de servicio y calidad. Por lo tanto lo que requerimos como país, es que cada uno de nosotros y de nuestras empresas sean más productivos, necesitamos trabajar con productividad⁹.

Si analizamos los diferentes índices de productividad de diversos países, es admirable el famoso "milagro japonés", al observar cómo un país que quedó destruido después de la Segunda Guerra Mundial logró índices del 7%, cuando los Estados Unidos en esta época alcanzaba sólo un 2.1% en su índice¹⁰. Entre las técnicas que intervinieron en la transformación del Japón están el JUST IN TIME (justo a tiempo) para el manejo productivo de los materiales en las diferentes líneas de producción, el sistema KAN-BAN para el manejo más eficiente de los inventarios, el de las CELDAS DE PRODUCCION con el concepto de la compra-venta dentro de las diferentes áreas de producción de una planta, los CIRCULOS DE CALIDAD y el S.P.C. (central estadístico del proceso). En fin todo el análisis de la situación de estos países nos lleva a plantear que la clave era y es la productividad.

III.1. Epocas de cambio, Epocas de oportunidades.

El pacto que se inició a finales de 1987, efectivamente logró detener la inflación, pero por medio de la congelación de los precios de productos y servicios. Una gran cantidad de empresas, con objeto de mantener sus márgenes de utilidad, tomó el camino de recortar personal, con lo cual efectivamente logró aumentos de productividad, pero ¿qué sucedió con la calidad y el servicio?, en la mayoría de las

⁹ Se entiende por PRODUCTIVIDAD a la relación que existe entre lo que se produce y los insumos necesarios para lograr dicha producción.

Productividad= Producto obtenido/ Recursos empleados

¹⁰ Datos tomados de la revista "Emprendedores", Núm. 8, Marzo-Abril de 1991.

empresas que siguieron ésta opción se mantuvieron estacionarios al respecto o incluso llegaron a disminuir. Aquellas empresas que decidan llevar a cabo los cambios necesarios en sus operaciones podrán aprovechar la oportunidad que les brinde la época, por sobre aquéllas que se aferren al pasado y no lleven a cabo ninguno. El pacto, entonces, dió esa oportunidad de iniciar el cambio, pero por sí solo no es la solución.

Ya se hizo mención de algunos de los sistemas¹¹ que han permitido a países, como Japón, ser altamente productivo, entonces éstos sistemas pueden ser puestos en práctica en nuestras organizaciones, no como una copia de cómo lo hacen en otros países, sino como un punto de partida para crear nuestros propios conceptos de organización, porque en la actualidad ¿cómo puede competir una empresa de cualquier ramo, que fabrica sus productos en forma artesanal, no porque sea una artesanía, sino porque su sistema de producción es obsoleto, contra empresas extranjeras que trabajan en forma continua con inventarios mínimos, tiempos estándar, calidad a nivel mundial y por consiguiente con costos y precios altamente competitivos?.

¿Cómo poder competir con empresas que comercializan a nivel mundial, que adquieren sus insumos en aquellas partes del mundo que les proporcionan mayor calidad y los más bajos precios, cuando en México tenemos empresas que no pueden averiguar dónde conseguir esos insumos y a mejor precio, además de poder conocer los lugares en donde están haciendo falta sus productos?.

La necesidad del cambio y del incremento de la productividad, no son factores que se hayan presentado de un día a otro, por lo que si en estos últimos años no se tomaron acciones para poder competir con los productos que en la actualidad se nos exhiben, o si las acciones emprendidas no fueron suficientes se corre el riesgo de que podemos ser desplazados del mercado por otras empresas, sean éstas extranjeras o nacionales, con mejores recursos y opciones que los nuestros. Aunque parezca paradójico el origen de este riesgo tiene su raíz dentro de la propia empresa y particularmente en la mentalidad que aún conservan algunos dirigentes de la misma, mentalidad enfocada más al negocio que a la empresa. Durante muchos años en México, debido al proteccionismo que existió por parte del Gobierno hacia los empresarios mexicanos, mucha gente realizó excelentes negocios, negocios que dejaron muy buenas utilidades sin la necesidad de preocuparse por crear algún tipo de infraestructura y que si no hubieran surgido los cambios económicos que estamos viviendo, no habría surgido la conveniencia de pensar y ver la forma de crear dicha

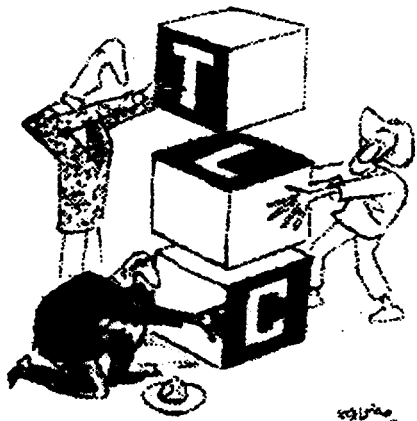
¹¹ Los sistemas a que nos referimos son: JUST IN TIME, KAN-BAN, que son aplicados en Japón.

infraestructura. Pero los cambios ya están aquí, por lo tanto el paso a seguir por las empresas para afrontar la competencia actual es el de cambiar la mentalidad de sus dirigentes y aceptar que hay que invertir para crear empresas como tales. Inversión no necesariamente de tipo económico sino inversión de tiempo, de acciones, de relaciones, de capacitación personal y del personal, etc. En otras palabras inversión para crear una infraestructura y lograr ser más competitivos.

El T.L.C. va a generar algunas ventajas comparativas para la micro, pequeña y mediana industria. Las hará más competitivas si saben aprovecharlas, y de ese modo las perspectivas tendrán que ser positivas. Así como se aprovecharon en su momento las ventajas que ofreció la propia apertura comercial, el T.L.C. sería alternativa y otra oportunidad que hay que aprovechar intensamente. Productividad y Calidad son los dos elementos sobre el que las empresas medianas y pequeñas, principalmente, deben poner mucha atención para ser competitivas y lograr un crecimiento sostenido. Son varias las medidas que es necesario tomar para poner en práctica programas que conduzcan a alcanzar los estándares internacionales. Estos deben contemplar la modernización e innovación tecnológica aplicada a diversas áreas de las empresas: laboral, administrativa, organizativa. Se trata sin duda, de un proceso integral que, de no ser considerado así, puede conducir al fracaso. Sin embargo, para que estos cambios en la organización integral de las empresas sean posibles, lo fundamental lo constituye la disponibilidad de crédito, y es éste el tema principal del presente trabajo, por lo que en otro capítulo se amplía este rubro.

Para las pequeñas y medianas empresas se han abierto diversas posibilidades de acceso al crédito, que se constituyen como el dispositivo clave para la proyección de esta capa productiva nacional. Uno de estos dispositivos es el que ha creado el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), a través de su Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC). Y otros apoyos que esta brindando Nacional Financiera a través de programas de financiamiento por medio de intermediarios financieros, como son Bancos Comerciales, Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Almacénadoras, entre otros.

III.2. Creatividad: Sólo quien cambie, sobrevive y compite.



La creatividad es una característica fundamental de la empresa exitosa. Creatividad en todos los rubros: técnica, financiera y mercadotecnia. La empresa requiere de hombres creativos. Organización rígidamente jerarquizada, una dirección enfocada sólo a las necesidades del momento, un énfasis desmedido en las utilidades a corto plazo, inhiben la creatividad.

Quien no se sitúe por encima de las necesidades del momento, estará condenado a ser un eterno importador de tecnología, de moda, de diseño, de políticas de empresa, de procedimientos. El nuevo empresario (micro, pequeño o mediano y aún grande) requiere ser más creativo, así como que su personal también lo sea, lo que les permitirá adaptarse a la nueva complejidad, que se originará con la firma del T.L.C.

Así entonces la micro, pequeña y mediana empresa tienen ante sí un gran reto, y sobrevivirán aquellas, que mejor se adapten al cambio, que empiecen a generar tecnologías propias, que operen más eficientemente, que se preocupen por estar mejor informadas y sobre todo que se apoyen en los diversos programas que se están estableciendo para ello. Están frente a su mejor oportunidad y no puede ser desaprovechada, las perspectivas ya no son de incertidumbre, se conoce lo que enfrentaremos y también se conoce lo que se necesita para alcanzar el éxito: Productividad, Calidad, Servicio, Creatividad, Organización Integral y acceso a Tecnología y Financiamiento, éste último en un esquema de complementariedad y beneficio en ambas partes que suscriban tales accesos.¹²

130357

¹² Si esto no se lleva a cabo, se prevé que México puede perder el 23% de su industria manufacturera y 14% del personal ocupado en los primeros dos años de operación del T.L.C. por la baja eficiencia productiva, al crecimiento de las importaciones y la alta dependencia tecnológica. Según un artículo de Clemente Herrera, publicado en "El Financiero", el 7 de mayo de 1992.

III.3. Ejemplo a seguir

A. Estados Unidos

Actualmente ninguna nación puede permitirse el estancamiento o dejar de estimular a sus empresas para que sean más productivas. Esta lección quizá sea mejor comprendida por los países en desarrollo que por los Estados Unidos. Sin embargo, en los últimos diez años la necesidad de mejorar la productividad se ha hecho presente, tanto en las grandes como en las pequeñas empresas de los Estados Unidos.

Sus mercados nacionales han sido fuertes, lo suficiente como para atraer a la competencia externa. En ese país, el reto de las grandes compañías no sólo viene de los competidores extranjeros, sino que, en muchos casos, proviene de las pequeñas y medianas empresas.

En los últimos años, estas unidades de producción han creado casi dos tercios de los aproximadamente 18 millones de nuevos empleos generados en la economía norteamericana; las empresas más pequeñas, por su parte, contribuyeron con más del 30 por ciento. Asimismo, el sector servicios ha crecido rápidamente en empresas de todos los tamaños; la industria manufacturera se ha desarrollado pero no tan vigorosamente. De hecho, el incremento del empleo y la fabricación ha sido en plantas medianas y pequeñas.

Pero la pregunta es ¿cuáles son los elementos que las compañías estadounidenses están manejando para ser más productivas, en vista de la competencia?.

a) Identificación de nuevos mercados.

En E.U.A. existe un grupo activo de asociaciones comerciales cuyas funciones básicas incluyen la publicación de revistas y organización de ferias nacionales, en las cuales los industriales de diversos estados se reúnen para mostrar sus productos a una gran variedad de consumidores.

La identificación de mercados internacionales es más difícil; una asociación comercial puede ayudar organizando delegaciones que visiten otros países, o bien, seminarios y conferencias sobre cómo hacer negocios con otras naciones.

El departamento de comercio de los E.U.A. juega un papel importante en este sentido, manteniendo oficinas de promoción de exportaciones en 68 ciudades americanas que ofrecen asesoría a compañías norteamericanas que desean vender sus productos en el exterior. Asimismo, el departamento de comercio cuenta con el

"servicio extranjero y comercial", que consiste en personal asignado especialmente en sus embajadas, así como consultores que realizan la función de asistir a las empresas que quieren exportar.

El desarrollo de los sistemas de computación y telecomunicaciones es una parte esencial para alcanzar un nivel de competencia rápida y eficientemente. En muchas industrias las listas de precios computarizados para consumidores se han convertido en una práctica industrial común. Un fabricante de Nueva York puede proveer a un cliente de California con un juego de diseños de productos y precios, mediante transmisiones facsímiles (telex); esta tecnología está bien desarrollada y es accesible económicamente. Pocas empresas manufactureras norteamericanas carecen de este equipo básico de telecomunicación.

b) Mejoramiento de la tecnología.

La tecnología más productiva adquiere múltiples formas. No sólo se trata de utilizar las herramientas o máquinas modernas; el avance de las computadoras como auxiliares de la administración ha sido un apoyo primordial para las industrias pequeñas. Con la disponibilidad de programas de computadora para administrar flujo de efectivo, inventarios, itinerarios de distribución y ventas, etc., la pequeña y mediana empresa pueden ahora tomar decisiones administrativas con un grado de conocimiento y sofisticación que hace apenas diez años sólo era accesible a las grandes industrias norteamericanas.

Un sondeo específico demostró que cerca del 80 por ciento de las pequeñas empresas en E.U.A. utilizan en la actualidad computadoras en alguna fase de sus operaciones empresariales. Para el dueño-operador, las computadoras representan un avance tremendo, permitiéndole pasar más tiempo cerca de su producto, así como tomar las decisiones administrativas necesarias de manera más eficiente. La computadora empresarial es ahora una herramienta importante para incrementar la productividad.

Así, para las empresas de Estados Unidos su principal objetivo económico se resume en mayor productividad, mejoramiento tecnológico y amplitud de mercados.

B. Cuenca del Pacífico

a) Flexibilidad laboral y Calidad Total.

La flexibilidad del trabajo es un concepto que abarca múltiples dimensiones: desde la producción, los mercados, la introducción de tecnologías y de sistemas computarizados en las líneas de producción de los procesos de trabajo, la calidad de los productos y las relaciones laborales e industriales.

Su efecto es modificar el mundo laboral y las relaciones jurídico-legales entre las empresas, los trabajadores y los sindicatos.

Con esto se generó la figura del Perfil de puesto de trabajo que introduce, de hecho, el trabajador polivalente o multicalificado, ya que puede variar en sus funciones de operación y ejecución en relación a las necesidades de la materia de trabajo y de los cambios que provoca la automatización en el proceso productivo y administrativo.

Entre los métodos actuales para elevar la productividad de las empresas se distinguen los que se refieren a la tecnología, a la maquinaria y a las herramientas de trabajo; al diseño de los productos y a los sistemas de comercialización, y los que conciernen a la calificación de la mano de obra ocupada en la producción.

Existe una opinión que plantea que los problemas de las empresas se derivan de la caída de la productividad, debida al aumento de los salarios nominales, siendo que éstos, en términos reales, constituyen una proporción menor en los costos totales de fabricación. Sin embargo, hay otros problemas como la inflación, la inestabilidad de los mercados, la obsolescencia de los equipos por efectos de la competencia, etc., factores que también afectan la productividad.

Debido a esas dificultades se han creado en los países desarrollados, como Japón, nuevos métodos de gestión del trabajo articulados al concepto de flexibilidad laboral, cuyo objetivo es cambiar la naturaleza del trabajo y de los productos elaborados.

En relación al trabajo, el objetivo es generar un obrero polivalente y flexible que se ajuste a las necesidades empresariales de los procesos productivos cambiantes.

En cuanto al control de calidad del producto existe el método japonés Kan Ban que, mediante un sistema de fichas de consumo, permite a los clientes transmitir sus gustos y necesidades de consumo en el tiempo deseado.

El método denominado Error Cero tiende a anular los desperfectos del proceso de fabricación, y la llamada Calidad Total supone la producción de mercancías con una alta calidad cercana al cien por ciento.

De acuerdo con el National Productivity Board (NPB) de Singapur, la calidad total es una noción distinta a la de productividad. Esta última cuantifica el trabajo intenso y la cantidad del producto; la calidad total se asocia a las acciones individuales de los trabajadores y empleados para realizar sus actividades con el menor índice de error; con disciplina, orgullo y puntualidad, así como participando en el diseño y ejecución de los objetivos de la empresa.

Además, es necesario adaptar constantemente la producción a la demanda cambiante de los consumidores; realizar entregas oportunas, así como el suministro exacto de los insumos que requiere la producción. En la industria manufacturera y en los servicios, la calidad total sintetiza la moderna noción de competitividad internacional.

b) El Sistema Industrial en Hong Kong

El concepto de encontrar mercado para saber qué producir, cuánto y cómo, es manejado hábilmente por los chinos de Hong Kong. Han desarrollado una versátil y calificada fuerza de trabajo industrial. Un estilo gerencial agresivo e innovador. Una simple estructura impositiva fiscal y un bajo nivel tributario que motive la reinversión; eficientes servicios de transporte, excelentes puertos y ágil comunicación internacional. Pero, sobretodo, el compromiso total de un gobierno que respalda la libre empresa y el libre comercio.

Hong Kong se caracteriza por una infinidad de pequeñas industrias domésticas que están eslabonadas muy eficientemente. El gobierno las apoya al ocuparse de mantener una infraestructura competente y todo tipo de facilidades para lograr la competitividad a través del desarrollo de su calidad y su capacidad de innovación.

Por otra parte, la investigación de nuevas tecnologías, desarrollo de nuevos productos, diseños y procesos, también son apoyados por el gobierno para que aún en las pequeñas industrias caseras se mantenga la innovación y adaptación al cambio.

Pero aún a pesar de la productividad que tienen los chinos, no es fácil encontrar la razón por la que, aún subiendo los salarios (como ha sido la tendencia a incrementar su nivel de vida), logran reducir costos.

Una posible razón es que las fábricas se han mudado a China continental. Las que se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra, están reubicadas en donde se encuentra la reserva más grande del mundo de mano de obra barata: 1,300 millones de chinos, y tan sólo a 48 kilómetros de distancia.

China Continental, ante su exceso poblacional y su deprimida economía, abrió sus puertas a la inversión extranjera bajo las siguientes condiciones:

- El empresario interesado lleva su maquinaria y equipo, y paga el derecho de instalación de su fábrica.

- El gobierno de China continental le construye su fábrica y las casas habitación de los trabajadores frente a las instalaciones.

- El gobierno proporciona toda la fuerza laboral que necesite por la módica suma de 70 dólares al mes por trabajador, de los cuales 30 son para el gobierno y 40 para el trabajador.

Estos trabajadores laboran 350 días al año, ya que sólo se les otorga 15 días de vacaciones en el año nuevo chino; su jornada laboral es de 10 horas, 3 500 horas al año. La gente que logra entrar a las fábricas se considera privilegiada, pues en comparación con los que trabajan para el gobierno, las condiciones son superiores.

Una característica radical de los chinos, es que non muy hábiles manualmente y cuando se les estimula con incentivos son muy trabajadores. Aunque el idioma es un poco diferente, los caracteres de su escritura son los mismos y la comunicación es fácil.

Los chinos de cada una de las partes podrían estar peleados por sus ideologías tan diferentes, pero de ninguna manera lo están por razones de dinero, por lo que cada vez hay más fábricas y sus costos de producción son baratos.

No pagan impuestos ni seguro social, y la única condición es que en 10 años, la empresa pasará a ser totalmente propiedad del gobierno.

Por eso es que Hong Kong confia en su valiosa situación en el mercado en el mundo y en la misma China continental, ya que su plan es convertirse en su pasillo comercial y reexportar todos los productos que en ella se elaboren.

c) Taiwán, la república china.

Con tan sólo 36 000 kilómetros cuadrados, este minúsculo país, antes denominado Formosa, es una pequeña isla que mide 377 kilómetros de largo por 142 de ancho. Las medidas tienen la intención de hacer notar que muchos de los estados en México son más grandes.

Tras una dramática historia, y después de 50 años de ocupación japonesa, Taiwán logra su independendencia de China continental en 1945, y se conforma como una República Democrática. El presidente Chiang Kai Shek fue elegido por la Asamblea Nacional como Primer Presidente y de hecho es considerado como Padre de la Patria.

La consolidación de su sistema económico y el inicio de su dinámica proyección se inició hace 16 años, cuando el gobierno encabezó los diez proyectos principales de reconstrucción.

En Taiwán se nota en todas las avenidas la existencia de banderas a cada tres metros y en ambos lados, con esto se respira un aire de orgullo nacionalista y existe un profundo respeto por su historia y su país. Los 20 millones de habitantes se mueven activamente, lo que parece que están sumamente ocupados; lo más impresionante es que las 24 horas del día se aprovechan, de modo que Taipei es una ciudad que no duerme.

También Taiwán bombardea al mundo con sus mercancías, y tal parece que no hay un centímetro cuadrado del terreno que no esté ocupado en algo. Su fuerza laboral es de 8.4 millones de trabajadores, de los cuales el 42% se dedica a la industria, el 45% a servicios, y tan sólo un 12% a la agricultura; además, son autosuficientes en alimentación.

Durante 1991, Taiwán exportó mercancías por un valor total de 76 161 millones de dólares.

Hace 30 años este país no figuraba en el mapa como potencia económica, pero a raíz del establecimiento de las maquiladoras dio inicio el crecimiento. Sin embargo, este sector que significó fuertes entradas de capital y que formó una cultura industrial ha dejado ya de ser el motor que impulsa la prosperidad de Taiwán. Es ahora la infraestructura propia la que desempeña el papel protagónico. Sobre esta evolución expresa Bret Lee ¹³: "Para que la industria de un país llegue a su auge se tiene que perfeccionar en general toda la planta productiva, ya que cada fábrica está involucrada con el proceso de otros artículos". Debido al alto costo de la mano de obra, ahora es Taiwán quien ha trasladado empresas a China y a países del Sudeste de Asia. Además, ante la escasez de empleados en su territorio, han decidido contratar personal de Filipinas, Tailandia y Malasia.

Con respecto a los productos de consumo hechos en México, el funcionario mencionado opina que en su mayoría no cumplen con los estándares de calidad mundial. Contemplando que esto obedece, en parte, a que durante mucho tiempo México cerró sus puertas al mercado internacional y ésta medida eliminó el factor

¹³ Director Ejecutivo para México de Far East Trade Service de Taiwán, que es una organización no lucrativa, apoyada por el gobierno de Taiwán, por los industriales y por hombres de negocios, cuyo objetivo es promover el comercio; para ello organizan ferias, programas de promoción y capacitación comercial entre otras actividades.

competencia. "Si la maquinaria, la tecnología y el diseño no permiten la fabricación de artículos de calidad, las industrias tendrán que cambiar su estructura a fin de ocupar un lugar en los mercados internacionales".

Otro de los errores que apunta Bret Lee es el bajo nivel de productividad; algunas empresas disponen de equipos planeados par un uso contínuo y sólo se utilizan durante ocho horas. "Si se contratan tres turnos en lugar de uno se abaten costos notablemente, ya que el mantenimiento, la renta y el espacio que supone la maquinaria es el mismo". No obstante, en Bret Lee existe la confianza de que México puede alcanzar importantes metas debido a los abundantes recursos naturales que posee, a la cercanía con Estados Unidos y a las reformas que han ocurrido en los últimos años. En este sentido, el intenso intercambio comercial y tecnológico redundará en una mejoría de la calidad en términos generales.

CAPITULO IV

ESTRATEGIAS GUBERNAMENTALES PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



IV. 1. ANTECEDENTES DE LOS PROGRAMAS DE APOYO GUBERNAMENTAL

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 se 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 elevados 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 autoabastecimiento, 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:

130357

- 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 desregulación; 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.

IV.2. 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:

CUADRO IV-1

EVOLUCIÓN 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 reasume 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"

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 primero 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 del 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.

Los anteriores programas se explican ampliamente en el capítulo V, en el tema correspondiente a Nacional Financiera.

IV.3. PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO , PEQUEÑA Y MEDIANA

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 las pequeñas y medianas empresas mediante una utilización más adecuada de los factores de la producción y una mayor calidad de su estructura y sistemas operativos.
- b) Mejorar la adquisición de insumos intermedios, maquinaria y equipo, recursos financieros y otros servicios de la pequeña y mediana empresa, para incrementar 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 con 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 interrelación de instituciones de investigación científica y tecnológica.
3. Promover el uso de asistencia técnica mediante la difusión de apoyo de 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 la pequeña 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 tendrá 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 ésto 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".¹⁴

¹⁴ 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**

**APOYO A LA
SUBCONTRATACION**

**PROMOCION DE LA CREACION
DE UNIONES DE CREDITO**

**APOYO ESTATAL PARA
EL DESARROLLO TECNOLOGICO**

**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 escribimos a continuación.

1. Habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y unipersonal, 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 la 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.N.C., 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 adecuados a su capacidad.
6. La banca de desarrollo canalizará financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros, en condiciones favorables, a las agrupaciones de microindustrias que se constituyen como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas 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 e 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 contrarrecibos 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 contrarrecibos 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.

En lo referente a la promoción de inversiones el Programa señala los siguientes objetivos:

1. 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 agroindustria.
2. Con la colaboración de los organismos empresariales, se fomentará la participación de los pequeños ahorradores e inversionistas, así como las empresas del subsector en el Directorio Nacional de Inversionistas interesados en realizar inversiones en asociación con mexicanos o extranjeros.
3. 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.

130357

CAPITULO V

FUENTES DE FINANCIAMIENTO E INSTRUMENTOS CON QUE OPERAN



En congruencia con la dinámica internacional, México se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene por objetivos fundamentales apoyar el crecimiento económico con estabilidad, impulsar la integración de sus actividades comerciales y financieras a los mercados internacionales y generar un mayor nivel de bienestar social. El logro de estos objetivos depende, en gran medida de que el país cuente con un sistema financiero moderno que apoye en forma efectiva a los diversos sectores económicos e incentive la productividad y la competitividad en la economía, especialmente en aquellos campos prioritarios para el desarrollo del país que aún no cuentan con adecuadas fuentes de financiamiento que les permitan obtener los recursos necesarios para su operación.

En esta forma, dentro del proceso de transformación económica, el apoyo financiero a la micro, pequeña y mediana empresa, reviste una gran importancia en virtud del alto potencial de desarrollo económico que presenta este sector sobre la producción y el empleo.¹⁵

Las fuentes de financiamiento de las empresas pueden ser de dos tipos: las de origen interno, que son recursos provenientes de las operaciones normales de la empresa, como son las utilidades; y las de origen externo, que son recursos provenientes de la contratación de créditos con organizaciones especializadas para ello, como pueden ser los otorgados por empresas de factoraje, arrendadoras, almacenadoras, la banca comercial, entre otras, por parte del sector privado; y de instituciones como Nafin, Bancomext, Banobras, Banco de Comercio Interior (antes Banpeco), Secofi, de parte del sector público.

El análisis de los financiamientos externos es precisamente el objetivo de este capítulo, y para ello se ha dividido en dos apartados: uno que se referirá a los financiamientos provenientes de Instituciones de carácter privado; y otro los que otorgan las Instituciones de carácter público.

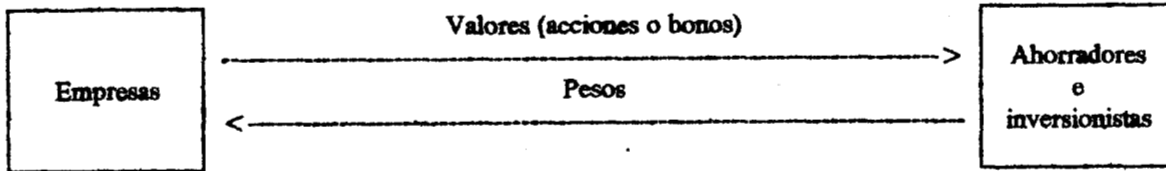
V.1. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR INSTITUCIONES PRIVADAS

Las Instituciones Privadas dedicadas a operaciones financieras se desempeñan como intermediarios financieros en las transferencias de capital entre los ahorradores e

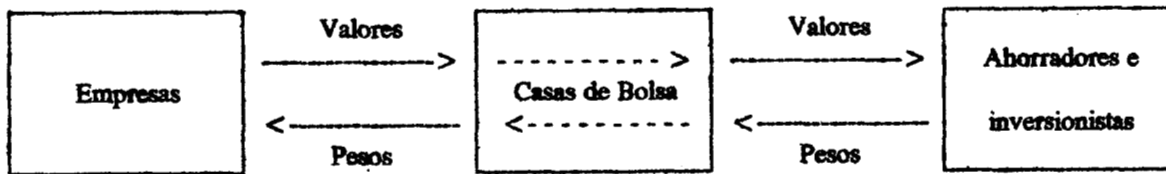
¹⁵ No solo requiere este tipo de empresas que se les apoye financieramente, sino también que sea del tipo tecnológico, administrativo y fiscal, mejorando así su estructura general.

inversionistas y aquéllos que necesitan capital o recursos monetarios. Estas transferencias ocurren bajo tres formas distintas, que se diagraman en la figura siguiente:

1. Transferencias directas



2. Transferencias indirectas a través de banqueros de inversiones



3. Transferencias indirectas a través de intermediarios financieros



Los intermediarios financieros privados se han extendido por todo el territorio, algunos se han especializado en instrumentos delimitados, como son las almacenadoras, empresas de factoraje, por ejemplo; y otros se han constituido como grupos financieros, abarcando de este modo una gran variedad de opciones a ofrecer. Así, analizaremos a los más comunes y ampliamente difundidos.

V.1.1. Bancos

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, y en forma limitada a la micro, pequeña y, principalmente mediana industria. Antes de la nacionalización la banca múltiple o comercial, como también es denominada, estaba lo suficientemente consolidada y en

gran expansión, lo que les permitió empezar a operar con sucursales desde el extranjero. Su forma de actuar iba más allá de las establecidas en el ámbito económico nacional. Dirigía básicamente, sus créditos a financiar grandes consorcios y aún al Gobierno Federal, con créditos provenientes del exterior, con la característica que éstos eran generados en el país. Esto provocaba que, ante la situación de crisis económica que se vivía, las deudas de las empresas y gobierno se multiplicaran rápidamente, ya que los depósitos generados internamente salían del país y regresaban en forma de préstamos externos en dólares.

Esta fue una de las principales causas que llevó a la nacionalización de la banca, cuyo objetivo fue la creación viable de un proyecto nacional de desarrollo, a través de una mejor orientación del crédito, donde la orientación se centró preferentemente a la agricultura y la promoción de las pequeñas industrias. Una vez cumplido los objetivos de la nacionalización y ante las apertura comercial y financiera en la que se está insertando el país, el 2 de mayo de 1990, el presidente de la república sometió a la consideración del H. Congreso de la Unión una iniciativa para modificar los artículos 28 y 123 constitucionales, a fin de ampliar la participación de los sectores privado y social en la propiedad de las instituciones de banca múltiple.

Dicha iniciativa se sustentó en tres razones fundamentales:

- la impostergable necesidad de que el Estado concentre su atención en el cumplimiento de sus objetivos básicos, como son dar respuesta a las necesidades sociales de la población, y elevar su bienestar sobre bases productivas y duraderas.
- el cambio profundo de las realidades en México, así como de sus estructuras económicas, del propio papel que juega el Estado e, incluso, del sistema financiero mismo, ha modificado de raíz las circunstancias que explicaron la estatización de la banca, en septiembre de 1982.
- la necesidad de ampliar el acceso y mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito, en beneficio colectivo.

La publicación de las reformas constitucionales (27/junio/90) marcó el inicio del proceso de reprivatización de la Banca, en ese sentido, el Ejecutivo Federal propuso tres proyectos a la Cámara de Diputados para adecuar el servicio a la realidad de las necesidades:

- a) La Ley de Instituciones de Crédito, que abrogaría a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- b) La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.
- c) Reformas a la Ley del Mercado de Valores.

Con estas leyes el país contaría con un servicio de Banca y Crédito Integral, esto es, la formación de instituciones universales de gran tamaño que abarquen toda la gama de servicios financieros posibles, e integrados por: Banco, Casa de Bolsa, Afianzadora, Factoraje, Arrendadora, Almacenadora y otras empresas de servicios financieros, no financieros y complementarios.¹⁶ Según la Ley de Instituciones de Crédito, el servicio de Banca y Crédito continuaría prestándose a través de las instituciones de banca múltiple y de banca de desarrollo, contando únicamente la primera de ellas con inversión mayoritaria de capital privado. Por lo que las instituciones de banca de desarrollo seguirían siendo Sociedades Nacionales de Crédito, es decir, entidades bajo la dirección de la Administración Pública.

Así, el Sistema Bancario está integrado por el Banco de México, Instituciones de Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Patronato del Ahorro Nacional, Fideicomisos Públicos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico, y los constituidos por el Banco de México.



FUENTE: Revista "Mercado de Valores", oct. de 1990.

¹⁶ Es lo que actualmente se conocen como GRUPOS FINANCIEROS.

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

Con respecto a la integración del capital social, este también se modificaba, ahora se compondrá de tres tipos de acciones¹⁷:

- Serie A, que en todo momento representará el 51% del capital de la institución.
- Serie B, que podrá representar hasta el 49% del capital de la institución.
- Serie C, que en su caso podrá representar hasta el 30% del capital de la institución.

Para emitir esta serie se requerirá de la autorización de la S.H.C.P.

Principales Operaciones.

El Sistema Bancario ofrece los siguientes financiamientos:

a) Crédito Simple o en Cuenta Corriente:

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

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

b) 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

¹⁷ Antes eran los Certificados de Aportación Patrimonial (CAP'S)

fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito fundamental es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes.

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

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

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

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

c) Préstamos Quirografarios o préstamos directos sin garantía :

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

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

d) 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.

e) Préstamos de habilitación o avío:

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

Los créditos para la industria se destinan para adquirir materias primas, materiales, mano de obra, los costos relacionados con la producción en proceso. Los créditos para la agricultura se destinan para la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, así como para la compra de refacciones y reparación de la maquinaria agrícola y costos en general para la preparación de la tierra. Los créditos para la ganadería se destinan a la compra de ganado de engorda que requiere un tiempo reducido para su venta, así como para los alimentos, compra de forrajes, cultivos de pastos, extracción de agua, vacunas, mano de obra y en general, para financiar costos relacionados con la ganadería. El máximo de crédito no deberá exceder a 75% de las compras o costos que se adquieran, pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías.

La tasa de interés está basada en el C.P.P., el cual es variable y es publicado mensualmente por el Banco de México, más una sobretasa fijada por el banco acreditante además, como apertura de crédito podrán cobrar el 1% sobre el importe total del financiamiento a la firma del contrato. Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos vencidos, pudiéndose amortizar el préstamo en forma mensual, trimestral o semestral, dependiendo de las necesidades específicas del cliente. Las garantías se constituyen por los bienes adquiridos, así como los frutos, productos o usufructos que se obtengan del crédito. El crédito se establece en contratos privados ratificándose ante un corredor público e inscribiéndose el gravamen sobre las garantías en el Registro Público de la Propiedad.

f) El 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 muebles e inmuebles, así como para

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

Este crédito tiene un plazo legal de 15 años en la industria y de 5 años en la agricultura y ganadería, pero generalmente se otorgan a 10 y 3 años, respectivamente, nunca superando la vida útil probable de los activos fijos financiados. 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 comprobado su valor mediante un avalúo. Las garantías deben de estar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos más los activos fijos tangibles adicionales si se requiere, que se dan en prenda o hipoteca. Las tasas de interés, la comisión por apertura de crédito y la amortización del crédito, son semejantes a las de los créditos de habilitación o avío. La operación se documenta con pagarés con pago de intereses generalmente mensuales. La amortización del capital se efectúa mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo de las necesidades del acreditado. Estos créditos se establecen mediante contrato de crédito en escritura pública, inscribiéndose en el Registro Público de la Propiedad.

g) Crédito Comercial en cuenta corriente:

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

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

h) Créditos Hipotecarios:

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias; puede destinarse también a apoyar el capital de trabajo.

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

130357

i) Préstamo Hipotecario Industrial:

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

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

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

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

V.1.2. Arrendadoras.

Las Arrendadoras Financieras se constituyen, actualmente, como uno de los mecanismos dentro del Sistema Financiero Nacional con muchas posibilidades de crecimiento. Una prueba del dinamismo mostrado por este sector es el crecimiento que observaron en el renglón de activos, en poco más de 38% en seis meses, al pasar de 8 billones, 873 mil 561 millones de pesos en junio de 1991, a 12 billones 271 mil 518 millones de pesos a diciembre de ese año.¹⁸

Según datos proporcionados por la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras (AMAF) señalan que el capital contable de éstas instituciones a diciembre del año anterior (1991), fue del orden de 1 billón 490 mil 570 millones de pesos, de los cuales 309 mil 561 millones pertenecieron a Arrendadora Bancomer, 185 561 millones a Arrendadora Internacional, y 104 941 millones a Arrendadora Financiera Monterrey, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

¹⁸ Datos tomados de la Revista "Capital, Mercados Financieros", abril de 1992.

CUADRO V-1
Arrendadoras Financieras
Capital Contable a Dic. de 1991

ARRENDADORA	MILLONES DE PESOS
Bancomer	309,561
Internacional	185,581
Financiera Monterrey	104,941

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

¿Qué es una arrendadora?

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 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.

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

A. Arrendamiento Financiero.

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

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

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 el 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 demasiado 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. Ver cuadro

CUADRO V-2

Comparación entre el Arrendamiento Financiero y el Crédito Tradicional

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	CREDITO TRADICIONAL
* El bien es propiedad de la arrendadora.	*El bien es propiedad del cliente
* Depreciación fiscal más acelerada.	* Depreciación fiscal normal
* No requiere saldos compensatorios	*Requiere saldos compensatorios
* No limita la contratación de nuevos créditos	* Limita contratar nuevos créditos
* Posibilita obtener mejores precios	* Precios más elevados.
* No requiere garantías, ya que el bien se constituye como tal.	* Requiere garantías.
* Plazos más flexibles	* Plazos generalmente cortos

FUENTE: Revista "Tendencias Económicas y Financieras", octubre de 1990, Grupo Expansión.

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

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

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

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

B. Arrendamiento Puro

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

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

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

V.1.3. Factoraje.

El factoraje en México comenzó a institucionalizarse a partir de 1988 y no es hasta el 3 de enero de 1990 que aparece un decreto publicado en el Diario Oficial, donde se dan las bases para la institucionalización de las Empresas de Factoraje, a partir de entonces queda constituida la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A. C. (AMEFAC).

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

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

A. La Regulación que faltaba.

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

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

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

Algunos de los objetivos principales del factoraje son:

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

- e) Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales que promueva la confianza e inversión nacional e internacional, así como su administración vía factoraje.

B. Factoraje. Concepto.

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.

C. Catálogo de Operaciones.

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 de Valores (C.N.V.)

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 establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o alguna agencia.

D. Tipos de Factoraje.

Los servicios de factoraje se pueden clasificar en:

a) Factoraje con recursos

La empresa adquiere la cartera vigente, no vencida, de empresa comercial, industrial, etc., respaldada por documentos y un anticipo que oscila entre el 70 y 80% de la cartera cedida. Al vencimiento la institución cobra al comprador de la empresa Cedente (cliente), el 100% y en un plazo de 24 horas después, le devuelve el porcentaje a la empresa, el cual le sirve a la empresa de factoraje como cobertura para futuras devoluciones o descuentos adicionales.

El factoraje está orientado a apoyar a la pequeña y mediana empresa sin importar mucho el capital social o sus ventas mensuales mínimas. Los beneficios que obtiene una empresa al adquirir los servicios de factoraje con recursos son los siguientes: se optimizan los flujos de efectivo, se permite una mejor planeación de tesorería, no se crea un pasivo porque existe la venta de activo circulante y la empresa logra una mejor rotación de sus activos monetarios.

b) Factoraje sin recurso o puro

En el cual las ventas por cobrar (cartera vigente, no cedida) son adquiridas junto con la responsabilidad de su cobro, es decir, sin recurso para el cedente, por lo tanto la empresa de factoraje corre todo el riesgo de no cobrar, no hay garantía.

c) Factoraje con cobranza delegada

El factoraje con cobranza delegada es donde el servicio de cobranza lo realiza la empresa o negocio que cede su cartera.

d) Factoraje a proveedores

Se ofrece a empresas financieramente sólidas con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje, los documentos que les emiten por el plazo concertado para pago. Este tipo de factoraje se otorga a aquellas empresas que sean proveedoras de grandes empresas públicas y privadas como cadenas de autoservicio y tiendas departamentales. Los beneficios para la empresa que utiliza este factoraje son: permite continuar obteniendo crédito de proveedores en época de baja liquidez, facilita la negociación y ampliación de plazas ante los proveedores. Ayuda a proteger los costos de sus productos, al obtener oportunamente los insumos necesarios, permite una mejor planeación de su tesorería, programando más fácil el pago de compras, entre los principales beneficios para el proveedor están continuar vendiendo a crédito, y cobrar de contado; mejor planeación para el flujo de caja; contar con efectivo disponible para usarlo en propias actividades.

e) Factoraje de pedidos

En donde se otorgan anticipos sobre pedidos del cliente. Este punto es muy importante porque los anteriores servicios proporcionan recursos una vez que ya se elaboró y entregó el producto o servicio, es decir, financian la venta. Este servicio de hecho financia los inventarios para la elaboración del producto.

f) Factoraje internacional

Conformado por el exportador o cedente que es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero; por el importador o deudor que es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y el Factor exportador que es la empresa de factoraje que garantiza al exportador el pago de las operaciones.

Los criterios para el otorgamiento de crédito en factoraje son mucho más flexibles que en la banca comercial, pues la fuente de pago, en esencia, es la cuenta por cobrar al cliente, quien es el verdadero riesgo del crédito. La micro, pequeña y mediana empresa puede encontrar un ágil apoyo financiero para sus inventarios y capital de trabajo utilizando el factoraje, siempre y cuando sean proveedores de empresas grandes y sobre todo solventes.

En 1991 el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), operó a través de cinco tipos de intermediarios financieros, canalizando créditos de la manera siguiente: a través de la Banca Comercial el 90.2%, mediante Uniones de Crédito el 5.5%, con Empresas de Factoraje el 1.8%, por las Arrendadoras Financieras el 1.5%, y con las Entidades de Fomento el 1.0%¹⁹

En la actualidad, más de 40 empresas de factoraje actúan ya como intermediarios financieros de NAFIN, aceptando operaciones de micros y pequeñas empresas, a las tasas de interés que Nacional Financiera fija (Costo Porcentual Promedio + 6 puntos) para financiar contrarrecibos, facturas, pedidos letras de cambio o pagarés, así como líneas de crédito para las compras de materia prima y de proveedores en general.

E. Contratación del factoraje.

La LGOAAC define al contrato de factoraje financiero como aquella actividad en la que la empresa de factoraje celebra con sus clientes -personas morales o físicas que realicen actividades empresariales-, en que la primera adquiere de la segunda derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, servicios o ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

En la citada ley se dice que previamente a la celebración del contrato de factores, las empresas de esta naturaleza podrán celebrar contrato de promesa de factoraje o celebrar contrato con los deudores de derechos de crédito, constituido a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Sólo podrán ser objeto del contrato aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentran documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la

¹⁹ Carta Nafin, publicada por Nacional Financiera, Año II, Mayo de 1992.

existencia de dichos derechos de créditos y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios, o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Las empresas-clientes que firmen el contrato, están obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de créditos al tiempo de celebrarse el mismo, independientemente de la obligación que derive de las modalidades del contrato.

Dichas modalidades en el contrato consisten en que la empresa de factoraje pacte con las empresas-clientes, lo siguiente:

- Que la empresa-cliente que no queda obligada a responder por el pago de los derechos de transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o
- Que la empresa-cliente quede obligada solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Aquéllos que celebren contrato conforme a esta última modalidad, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciendo constancia en títulos de crédito, indicando la procedencia de su suscripción para que queden suficientemente identificados.

Estos pagarés deberán ser no negociables en los términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y su suscripción y entrega no se considera como pago o dación en pago de las obligaciones que se documenten.

Quienes celebren este contrato deberán transmitir los derechos de crédito a la empresa de factoraje, se considera que esta transmisión comprende todo los derechos inherentes al documento así como sus accesorios, salvo pacto en contrario.

Para los efectos anteriores la empresa de factoraje financiero debe notificar al deudor, cumpliendo con las formalidades que establece la LGOAAC para que surtan efectos esos derechos de crédito frente a terceros.

Cuando los contratos de factoraje se realicen en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones de la ley antes citada y a las que emita el Banco de México. Por último, se debe señalar que la administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje deberán ser realizadas por la propia empresa de factoraje.

V.1.4 Almacenes Generales de Depósito

Los Almacenes Generales de Depósito, tienen como antecedente en México los "positos de alhóndigas" instituciones que funcionaron exitosamente durante la época de la Colonia (1530-1812), destinadas fundamentalmente a la guarda, control y distribución de la reserva alimentaria de la Nueva España.

Tras de 80 años de revolución y guerra, ya recuperándose el país, se funda el primer almacén vinculado al crédito con características similares a las de los actuales, el cual fue denominado Almacén de Consignación y Depósito del Banco de Londres, México y Sudamérica, que inicia sus operaciones como auxiliar en la pignoración de mercancías el 14 de julio de 1892.

Posteriormente, en 1900 inicia sus operaciones los Almacenes Generales de Depósito en México y Veracruz, S.A. vinculados al Ferrocarril Mexicano, que operó con gran éxito, depósitos fiscales y también intervino en operaciones de créditos prendarios importantes.

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

A. Funciones de las Almacenadoras

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). 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.

B. Financiamiento que otorgan.

Las almacenadoras tienen capacidad de extender sus operaciones y emitir documentos que avalan las mercancías que tienen en custodia. El apoyo financiero que otorgan estas instituciones consisten 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 dos instrumentos el 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 y envase; anunciar, exhibir y demostrar la mercancía o 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.

130357

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.

Además con la creación de la bolsa agropecuaria (lo cual se estudia en estos momentos) , los instrumentos financieros con los cuales negocien los agricultores tendrán un mercado mucho más amplio y desarrollado, en beneficio de los propios productores y de los consumidores por medio de estos títulos financieros correspondientes se abaten costos y se obtienen mejores condiciones de comercialización.

V.1.5. Uniones de Crédito

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

Es recomendable constituir las cuando existe un grupo de empresarios con objetivos comunes regionales o sectoriales, con demanda crediticia. En la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se encuentran las siguientes actividades principales que pueden realizar las uniones de crédito:

1. Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios. Muchas empresas pequeñas tienen que acudir al agiotista por no ser miembros de una unión de crédito, o lo que es peor, detener su producción.
2. Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería.

4. Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.
5. Encargarse de la construcción y obras propiedad de sus socios para uso de ellos, cuando sean necesarios para sus empresas. Muchas empresas pequeñas no tienen la capacidad de pagar un estudio de diseño de planta o de comercio, y si la unión de crédito lo hace en forma colectiva para sus agremiados, el costo se reduce y la producción puede estandarizarse.
6. Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios. Tal vez la principal carencia de las pequeñas empresas sea la falta de una estructura administrativa fuerte, por no poder pagarla. Si la unión de crédito forma áreas de consultoría administrativa para servicio de sus socios, esta carencia se reduciría, de hecho hasta podría pensarse que haga más eficientes y competitivas a estas empresas, sino es que lograr una integración vertical en el conjunto de ellas.
7. Vender lo frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios. Cuando una unión de crédito vende la producción colectiva, ya no es un pequeño comerciante o industrial el que trata con un cliente más fuerte, sino la agrupación que puede imponer mejores condiciones.
8. Comprar, vender o alquilar, por cuenta y orden de sus socios, insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de éstos. En su caso adquirir estos bienes para venderlos exclusivamente a sus socios. Una forma de reducir los costos es teniendo mejores precios y condiciones de compra. Esto sólo se logra con volumen y con capacidad económica, y en el caso de los pequeños empresarios, la mejor opción para hacerlo es a través de una unión de crédito. Puede adquirir maquinaria común, uniformes y mercancías entre otros.
9. Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios. De hecho en este punto, y en el sexto estaríamos hablando de que estas empresas tendrán más acceso a la tecnología.

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

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

²⁰ Carta Nafin, 2 de abril de 1992.

Mercantiles, así como la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la Ley del Impuesto al Valor Agregado. Por otra parte, para que operen las Uniones de Crédito, éstas requieren contar previamente con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria. Para llevar a cabo dicho trámite, es necesario entregar la documentación siguiente:²¹

- 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 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.

²¹ Ibid

El ser intermediario de Nacional Financiera, 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 del corto al largo plazo, y obtener financiamiento mediante la tarjeta empresarial, sistema automático de crédito al que también tienen acceso las Uniones de Crédito.

V.1.6. Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS)

Sin duda, los micro, pequeños y medianos se enfrentan a una gran cantidad de obstáculos para hacer crecer su negocio, por eso es importante permanecer al tanto de las opciones que ofrecen las instituciones financieras para impulsar y fortalecer a las empresas nacionales.

Una de estas opciones es la que brinda Nacional Financiera, la cual, a pesar de tener varios años en operación, es poco conocida. Su nombre es *Sincas*, Sociedades de Inversión de Capital, las cuales tienen como objetivo principal apoyar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

¿Qué son las Sociedades de Inversión de Capital?

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 en 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 Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 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: las *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 a algunas de mayor tamaño, aunque no por ello dejan de atender a empresas pequeñas; y las *Sincas regionales*, orientadas totalmente a invertir 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. Constitución y operación de las Sincas

Las Sincas están constituidas básicamente por empresarios, inversionistas o pequeños ahorradores que, en lugar de tener su dinero en instrumento de renta fija o en la Bolsa de Valores a través de sociedades de inversión comunes, invierten en una Sinca porque les gustaría participar en el capital de empresas.

Este tipo de inversionistas son personas acostumbradas a esperar a que las inversiones maduren; invierten en la Sinca y quizá su dinero con todo y utilidades, sus ganancias de capital, las vea dentro de cinco o seis años. Esto se debe a que la Sinca no brinda liquidez a sus socios, pero tiene la ventaja de otorgar rendimientos superiores a cualquier inversión tradicional, si bien a mediano y largo plazos.

Las Sincas funcionan como cualquier sociedad de inversión. Abajo de ellas existe una Sociedad Operadora que es la que se encarga de vender las acciones de una Sinca a los inversionistas, de reunir los recursos financiero y, después de evaluar los negocios o empresas a donde se van a canalizar dichos recursos en forma de capital.

En México no es fácil encontrar gente preparada en la evaluación de proyectos, puesto que es un área en la que se requiere de una cultura del capital de riesgo. Por eso mismo la propia Comisión Nacional de Valores verifica, antes de dar una autorización, qué tipo de empresarios van a formar la Sinca y qué tipo de profesionistas trabajarán en la Sociedad Operadora, porque el éxito de una Sinca depende del grupo que forma la propia sociedad y de quien la opera.

Evaluar proyectos para apoyar una empresa requiere de un conocimiento profesional, pero también de una sensibilidad muy especial, que no se adquiere en las universidades sino con la experiencia, ya que implica conocer el mercado donde opera la

empresa, las restricciones legales que tiene, las áreas de negocios colaterales que puede tener, y asegurar o prever cuáles van a ser los rendimientos que puede dejar esta empresa. Entonces, la Sinca funciona desde niveles corporativos, administrativos, técnicos, operativos, de mercado y financieros; analiza toda la vida, todo el proceso, ya sea de un proyecto o bien de una empresa en operación, de ahí que se requiere de una cultura especial para el capital de riesgo.

C. 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 de la Sinca 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 casas 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 un 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 o el 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 ayudarla a resolver sus problemas, ya sean de comercialización o exportación; depende del giro donde se ubique la empresa. Hay ejemplos en donde las Sincas regionales han sido formadas por 42 empresarios; cuando esta Sinca se asocia, apoya muchísimo a la empresa promovida, porque el que no sabe de ventas sabe de compras, el que no,

conoce perfectamente los procesos de exportación, o seguramente tiene otros negocios que pueden complementar a esta nueva empresa; los socios de la Sinca proporcionan mucho valor agregado a la empresa promovida y esto le permite acelerar su proceso de crecimiento y tomar la decisión de retirarse del capital a más corto plazo.

Por otra parte, la Sinca colabora también con las empresa 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 pequeñas empresa, 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.

Cada vez hay más gente involucrada en este campo, lo que se evidencia con el número de Sincas que actualmente operan en el país. Hace cinco años había una sola Sinca en operación; hace tres años había menos de 12, y hoy en día hay 48 Sincas que ya cuentan con activos totales cercanos a 650 mil millones de pesos²²

Desde 1987 (en que se dio la primera inversión de una Sinca en una empresa) a la fecha, ya hay 32 que han cumplido su ciclo: desde invertir en un negocio, desarrollarlo, consolidarlo y vender su participación. Así es como cumple perfectamente su objetivo.

D. El procedimiento que debe seguir el empresario que desea acudir a una Sinca

En caso de las empresa pequeñas y medianas que estén ubicadas en cualquier estado de la República donde haya Sinca, hay que dirigirse a las oficinas regionales de Nacional Financiera y hacer una solicitud de capital para asociarse con la Sociedad de Inversión de Capitales. Ahí le preguntarán sobre el giro de su empresa, las condiciones financiera en que se encuentra y las causas por las que requiere el capital; asimismo,

²² Periódico "El Empresario". 20 de julio de 1992.

dependiendo de la oficina que le atienda, debe llenar una ficha de proyecto o solicitud, presentar los últimos estados financieros auditados de su empresa, así como los curricula de sus socios.

La propia Sociedad Operadora, en principio, y luego el Comité de Inversiones de la Sinca, son quienes evalúan el proyecto para conocer las posibilidades de negocios que existe y fija las condiciones de asociación: el porcentaje de capital con que participará la Sinca, qué acciones debe implementarse en la empresa, si es necesarios reforzarla en las áreas de finanzas, administración, técnicas u operativas, decidir la aportación y más o menos establecer el plazo en que la Sinca saldrá de la empresa con su capital.

V.2. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR INSTITUCIONES PUBLICAS

Las Instituciones Públicas que otorgan apoyos financieros obtienen sus recursos de dos formas básicas: a) de parte de ahorradores e inversionistas, aunque en forma limitada; y b) de parte del presupuesto destinado por el sexenio en turno para la marcha de sus programas económicos y de apoyo empresarial.

Este tipo de instituciones tienen diversas formas de operar: algunas veces funcionan como aval para contratar financiamientos de empresas ante intermediarios privados; otras veces como intermediarios financieros (banca de desarrollo) y algunas de ellas como organismos reguladores en materia financiera. Los financiamientos que éstas otorgan también cobran un interés, que comunmente es sólo el necesario para seguir contando con recursos que les permitan apoyar a otras empresas que lo requieran.

Aquí analizaremos a las más importantes, como son los organos reguladores: S.H.C.P., Secofi, Banco de México, que también tienen incidencia sobre los intermediarios financieros privados; y finalmente a la Banca de Desarrollo, Nafin, principal órgano oficial de apoyo financiero en el país

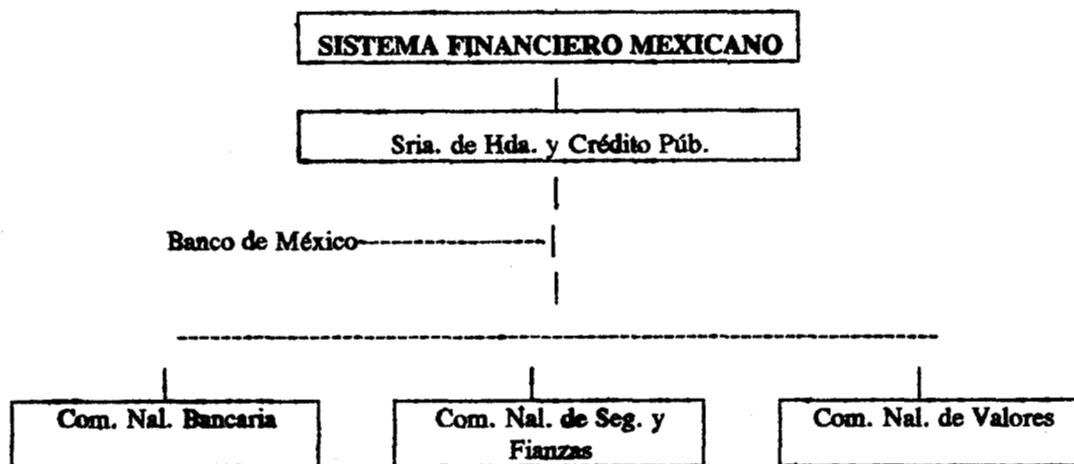
V.2.1. Organismos Reguladores.

A. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P)

La SHCP es el organismo del Gobierno Federal encargado de regular, coordinar y vigilar el sistema financiero e impulsar las políticas monetarias y crediticias,

orientando la evolución del mercado financiero y bursátil y la actuación de sus participantes.

En la estructura del Sistema Financiero Mexicano la autoridad máxima sigue siendo la SHCP. Esta secretaría ejerce sus funciones en lo que al Sistema Financiero Mexicano se refiere a través de tres comisiones y del Banco de México. La inspección y vigilancia del Sistema Financiero Mexicano se encuentra dividido hasta ahora en tres subsistemas: 1. Comisión Nacional Bancaria, 2. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 3. Comisión Nacional de Valores.



a) Estímulo Fiscal

En cuanto a los financiamientos que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se encuentra el **Estímulo Fiscal** que tiene los siguientes objetivos: fomentar la constitución, regulación, operación y modernización de las empresas microindustriales. Los apoyos económicos se otorgan a través de fondos de fomento, estímulos fiscales y exenciones.

En este marco, la actual política de estímulos fiscales, se encuentra orientada a promover la producción de bienes necesarios para el desarrollo del país, así como los bienes de consumo básico de la población. Así mismo se busca impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana industria, fomentar la agroindustria, la producción de bienes de capital y propiciar la mayor utilización de la capacidad instalada. Por ejemplo, los estímulos que se concede a la construcción de naves o almacenes de distribución en parques industriales, benefician primordialmente a la micro, pequeña y mediana

industria, ya que dispone de una amplia infraestructura y servicios, que reduce sus costos de instalación y le proporcionan una mayor flexibilidad en sus operaciones.

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

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

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

1. Para promover el abasto eficiente de productos nacionales e importados en la franja norte y en zonas libres del país y en el municipio fronterizo de Cananea, Sonora.
2. Para la devolución de impuestos de importación a los exportadores.
3. Para el fomento de la construcción y adquisición de viviendas destinadas al arrendamiento. Quienes construyan viviendas con recursos propios podrán deducir el 20% del costo de la obra sin considerar el costo del terreno en que se edifique; en caso de que la obra se realizara con créditos, solamente sería deducible el 15% del valor de la construcción sin tomar en cuenta el valor del terreno ni los intereses correspondientes, en ambos casos el valor de la vivienda (al término de la construcción), y el terreno no debe exceder a veinte veces el salario mínimo anual vigente en el área en que se localice.

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

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

5. Para los contribuyentes dedicados a la edición de libros, periódicos y revistas. Este estímulo tiene la finalidad de simplificar la contabilidad de las empresas editoriales, así como el pago del IVA y el Impuesto al Activo.
6. Para los productores de aguas envasadas y refrescos de marca nacional se fijaron los siguientes porcentajes deducibles:

CUADRO V-3
Porcentajes Deducibles de Impuestos

AÑOS	PORCENTAJE DE BENEFICIO
1990	8.4%
1991	6.3%
1992	4.2%
1993	2.1%

FUENTE: Revista "Tendencias Económicas y Financieras". Septiembre de 1990.

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

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

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

Es importante identificar que existe otro concepto que tiene las mismas consecuencias financieras, esto es, un beneficio económico para fomentar, promover o desarrollar cualquier objetivo gubernamental. Este concepto se denomina subsidio, en

el cual no se reducen las cargas fiscales a los particulares, únicamente esta dirigido a las empresas morales que tengan una actividad comercial o industrial.

Los subsidios se encuentran claramente definidos en la ley del I.S.R., ya que señala que las personas morales podrán disminuir el impuesto de referencia en un porcentaje previamente establecido. Estos porcentajes se manejan de la siguiente manera:

- El 50% lo podrán deducir los que se dediquen exclusivamente a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura. En caso de que los mismos realicen actividades comerciales o industriales y cuando por esas actividades obtengan como un máximo el 50% de sus ingresos brutos podrán deducir el 25%
- Para quienes industrialicen los productos anteriores también será deducible sólo el 25%.
- Las empresas dedicadas a la edición de libros podrán deducir el 50%. Es importante notar, que esta rama de la industria cuenta con estímulos como con subsidios ya que se tiene la finalidad de alentar la producción y el crecimiento de estas empresas.

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

Los beneficios o provechos que se derivan del disfrute o goce de algún estímulo fiscal, son considerados ingresos en crédito o de cualquier otro tipo que incremente o modifique su patrimonio. Por lo que, si el Decreto que establece el estímulo no estipula lo contrario, los empresarios o Sociedades Mercantiles tendrán que acumular a la totalidad de sus ingresos los mismos y pagar el I.S.R. Estas consideraciones son así, porque durante la vigencia de algunos estímulos se ha estipulado en que los mismos no son acumulables para el I.S.R. El estímulo fiscal debe plantearse en forma determinante en la planeación de una empresa, para evaluar correctamente si es conveniente o no, contar con él.

B. Banco de México

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

- a) Regula la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios, por ende guarda una estrecha relación con las instituciones de crédito y las casas de cambio.
- b) Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia. Además regula el servicio de cámara de compensación.

- c) Presta servicios de tesorería al Gobierno Federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo. El Banco de México es el agente exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como: Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), Bonos de la Tesorería de la Federación (TESOBONOS), Bonos Ajustables del Gobierno Federal (AJUSTABONOS) o Pagarés de la Tesorería de la Federación (PAGAFES) y efectuar reportes con éstos.
- d) Funge como asesor del Gobierno Federal en materia económica y financiera.
- e) Participa en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismo de cooperación financiera internacional o que agrupen bancos centrales.
- f) Administra el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, fideicomiso creado con la finalidad prevenir problemas financieros en los bancos múltiples. Procurando el cumplimiento de las obligaciones que estos bancos tengan.
- g) Dispone de acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito: las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicio, así como las operaciones con oro, plata y divisas, que realicen las instituciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible.

C. Comisión Nacional Bancaria

Se encarga de la inspección y vigilancia de instituciones de crédito, así mismo, funge como órgano de consulta y realiza estudios que la misma SHCP le encomienda, emitiendo disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes, además actúa como órgano de supervisión y vigilancia.

D. Comisión Nacional de Valores

La Comisión Nacional de Valores es un organismo que tiene las funciones siguientes:

- a) Supervisar el cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores.
- b) Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de Casas de Bolsa, Bolsas de Valores, Operadoras de Sociedades de Inversión y Emisoras de Valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios en lo que a las obligaciones que les impone la Ley del Mercado de Valores se refiere.

- c) Inspeccionar actos que hagan suponer violaciones a la citada Ley.
- d) Dictar medidas de carácter general para que las Casas de Bolsa y Bolsas de Valores ajusten sus operaciones, así como intervenirlos administrativamente.
- e) Inspeccionar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- f) Formar la estadística Nacional de Valores.
- g) Certificar inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- h) Asesorar al Gobierno Federal y organismo descentralizados en materia de valores.

E. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1989, y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior para el periodo del 1990-1994, plantea el reto de reiniciar el crecimiento económico con estabilidad de precios y mejorar productivamente el nivel de vida de los mexicanos, asimismo lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de recursos productivos.

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

La Secofi en coordinación con diversas entidades financieras, perfeccionará el funcionamiento de las distintas fuentes de financiamiento, a fin de que éstas se conviertan en un estímulo a la inversión. Se eliminarán obstáculos a la operación y funcionamiento de empresas micro, pequeñas y medianas. Se facilitará la incorporación a la economía formal de aquellas que se encuentren operando al margen de las disposiciones legales. Se eliminarán obstáculos reguladores que impidan una integración vertical u horizontal de las empresas, a fin de elevar la eficiencia y

productividad industrial. Se revisará la legislación antimonopolio y se aplicará una política antimonopólica activa para evitar prácticas que impidan la concurrencia de empresas micro, pequeñas y medianas, o que dañen a los consumidores intermedios y finales.

Secofi en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, promoverá adecuaciones a las regulaciones financieras que permiten mejorar la eficiencia de los mercados de crédito y capital para financiar la expansión de la industria y el comercio exterior. Se facilita el acceso al crédito institucional a la micro, pequeña y mediana industria.

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

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

a) Fomento a la micro, pequeña y mediana industria.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas y se brindará especial atención a los programas de organización inter-empresarial, que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. A fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecerán bolsas de sucontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

Los apoyos que ofrece Secofi a la microindustria son:

- a) Facilidades para la constitución de microindustrias como personas morales, mediante la figura jurídica de Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial.
- b) Información y asesoría para constituir agrupaciones de microindustrias.

- c) Extensión del requisito de autorización para instalaciones eléctricas, cuando la carga total instalada no excede de 40kw en zonas normales y de 20kw en zonas consideradas peligrosas.
- d) Simplificación y reducción del tiempo de trámite para la autorización de uso y funcionamiento de instalaciones de gas LP
- e) Eliminación del trámite de autorización para proyectos de instalación de gas en base a la responsiva de un técnico autorizado.
- f) Reducción del 50% en el pago de derechos por registros de marcas y patentes.

V.2.6. 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 cauce 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. En este trabajo se

abordarán las dos primeras y la última en especial por el cambio que está sufriendo en su organización y funcionamiento.

A. Nacional Financiera (NAFIN)

En la década pasada, ante la crisis económica y el acelerado proceso inflacionario, el sistema bancario se centró principalmente en satisfacer los requerimientos financieros del sector público, en condiciones preferenciales. En contrapartida, el crédito al sector privado por su excesiva reglamentación, escasez y elevado costo, fue contratado casi exclusivamente por las empresas de mayor tamaño, cuyos flujos de efectivo y garantías (físicas y financieras) respaldaban la inversión, limitando con ello las posibilidades de las empresas pequeñas para financiarse mediante préstamos bancarios.

La banca de fomento no fue la excepción. Hasta hace poco tiempo, NAFIN destinaba casi el total de sus recursos al financiamiento de grupos corporativos en que el estado mantenía inversión mayoritaria, directa o indirectamente. Como resultado, la institución fue perdiendo su vocación de fomento al desarrollo.

A partir de 1989 las menores presiones económicas internas y los cambios en el ambiente financiero externo dieron lugar a un proceso de liberalización y desregulación financiera para alentar la recuperación económica. En este entorno y bajo un esquema de modernización financiera se redefinieron los papeles de la banca comercial y de la banca de fomento en el financiamiento del desarrollo, siendo el objetivo principal de ambas propiciar y fortalecer el desarrollo de los sectores privado y social.

Es por ello que a NAFIN, en su carácter de banca de desarrollo de segundo piso, se le ha encomendado la tarea de impulsar a las empresas micro, pequeñas y medianas a través de medidas tales como: alargar sus plazos crediticios vía el redescuento; otorgar garantías, apoyo técnico y capacitación empresarial; invertir en capital de riesgo y fomentar la inversión productiva extensiva, además de apoyar el desarrollo del mercado de capitales y lograr que la empresa micro, pequeña y mediana participe activamente en él.

En adecuada complementariedad, la banca comercial aporta su vasta red de oficinas, sus recursos humanos y financieros para intermediar los créditos preferenciales que NAFIN brinda al sector productivo, a través de sus diversos programas de descuento.

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 el fomento; 3) y 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 llevaba 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, independientemente 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.

En 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 de ello 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.

Adicionalmente a estas acciones, es importante señalar que se han establecido nuevos instrumentos de apoyo que permitirán la aplicación más ágil de los recursos del PROMYP y dar un mayor y mejor respaldo a un número más elevado de micro y pequeñas empresas, de los cuales se puede mencionar:

1. El Fideicomiso Especializado en el Apoyo a la Microempresa y las Entidades de Fomento.

Este fideicomiso de crédito y asistencia técnica es la respuesta a las recomendaciones formuladas por el Consejo Directivo de NAFIN, y resultado de las consultas que efectuó la institución para la definición de un instrumento que extendiera en forma masiva el respaldo técnico y financiero a la micro y pequeña empresa. Este instrumento financiero ha sido regulado por la SHyCP, la C.N.B., y el Banco de México, y ha permitido efectuar otras acciones a través de: primero, ratificar la operación de las 27 entidades de fomento estructuradas hasta la fecha como fondos estatales. Segundo, formalizar un convenio con el organismo empresarial de Asesoría Dinámica a microempresas (Admic) para que, a través de un fideicomiso de crédito, disponga de una línea de NAFIN por 20 mil millones de pesos para el fomento y

atención a la microempresa. Y, tercero, iniciar concertaciones similares con otras entidades privadas de fomento, entre las que destaca la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, para que atienda con recursos de NAFIN a microempresarios dedicados a actividades agroindustriales.

2. La Tarjeta Empresarial.

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

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

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

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

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; 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 de mayor tamaño para su capital de trabajo permanente inicial, sin 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. Al 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) El 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 su 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 a aquellas industrias que produzcan equipo anticontaminante.

f) El Programa de Estudios y Asesorías

El Programa de Estudios y Asesorías 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 otras 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 fiduciario 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 el establecimiento de lo que 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 institucionales de financiamiento.

1. Fondo de Información y Documentación para la Industria. (INFOTEC)

El Infotec ha contribuido al desarrollo tecnológico de las empresas del país, a través de la difusión y creación de la información tecnológica y de mercado, así como de asesoría industrial. En gran parte, los servicios de consultoría se centran en la mediana y pequeña industria.

2. Fondo Nacional de Fomento al Turismo. (FONATUR)

Este fideicomiso contribuye a la creación, fortalecimiento y consolidación de las actividades turísticas del país, mediante el otorgamiento de garantías y financiamiento a los pequeños empresarios de turismo, creando y/o mejorando la infraestructura existente. En el transcurso de 1991 se formalizaron los contratos respectivos de los fideicomisos: Fondo de Garantía para la pequeña empresa turística de los Estados de

Colima, Tabasco y Puebla, con lo que actualmente están constituidos un total de doce fideicomisos de este tipo.

h) Apoyos Crediticios de NAFIN en el primer bimestre de 1992.

Nacional Financiera, a través de sus programas de descuento apoyó en los dos primeros meses de 1992 a 15 513 empresas, con recursos por 2.8 billones de pesos²³.

Las empresas atendidas en dicho período, representan el 28.5% de las beneficiadas durante 1991 (54,364) y el 113% de las respaldadas durante 1990 (13,753). En 1991 se destinó 1 billón 898 mil 795 millones de pesos a 15,012 micro y pequeñas empresas de todo el país, dedicadas a actividades industriales, comerciales y de servicios. Se canalizaron, así mismo, 854,561 millones de pesos en favor de 456 empresas dentro del programa de modernización, y 56,537 millones a empresas inscritas en los programas de mejoramiento del medio ambiente, infraestructura industrial, estudios y asesorías y desarrollo tecnológico.

En 1991, lo destinado fue de 8.6 billones de pesos, para beneficio de 52,793 micro y pequeñas empresas, en tanto que para 1990 los recursos económicos manejados llegaron a 1.7 billones, con los cuales se cubrieron las demandas de 13,155 empresas, mientras que en el pasado primer bimestre de 1992, la cifra ascendió a cerca de 1.9 billones de pesos, con los que se beneficiaron a más de 15,000 empresas.

La distribución geográfica de los recursos, en el primer bimestre de 1992, ubica como los mayores demandantes de financiamiento, en la República Mexicana, al Distrito Federal con 348,626 millones de pesos; seguido por los Estados de Nuevo León con 289,079; Jalisco con 224,539; Guerrero con 185,059; Chihuahua con 159,318; Guanajuato con 139,873; Sinaloa con 129,097; Sonora con 124,474; Estado de México con 120,355; Baja California con 109,430; y Veracruz con 102,529 millones de pesos.

La intermediación de los descuentos crediticios de NAFIN la encabezan, por lo que hace a la banca de primer piso: Bancomer, Banca Serfin, Multibanco Comermex, Banamex, Banco Internacional, Banca Cremi, Banco Mercantil y del Norte, y Banco Mexicano Somex. En cuanto a las arrendadoras sobresalen: Arrendadora Internacional y Arrendadora Financiera Reforma. En materia de empresas de Factoraje: Factoring Serfin, Factoring Inlat, Factoring Estratégico.

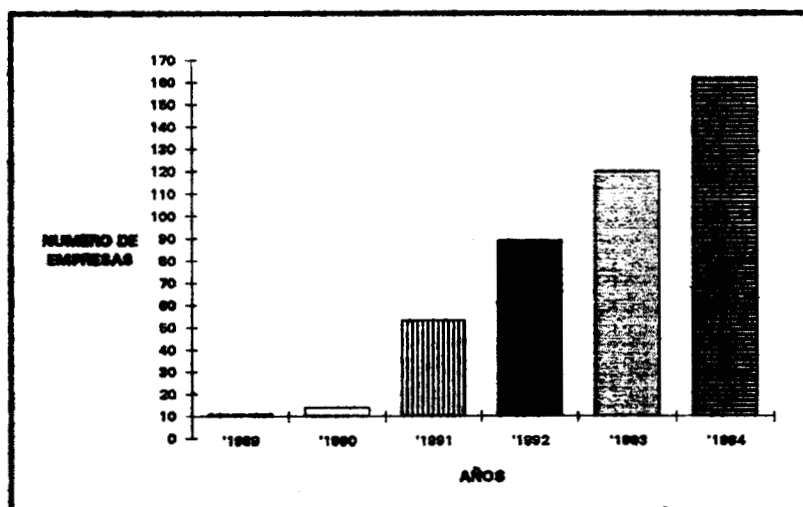
²³ Datos tomados de la revista El Mercado de Valores, No. 7, abril 1 de 1992.

Cabe destacar que las Uniones de Crédito y las Entidades de Fomento han tenido un importante papel, en su conjunto, en el otorgamiento de tales apoyos para la actividad empresarial.

Además la demanda crediticia se efectuará en un 83% en moneda nacional y un 17% en moneda extranjera. El 90% de los recursos se canalizará a través de los programas de descuento que opera NAFIN.

Asimismo, la participación activa de Nacional Financiera permitirá apoyar a 89,000 durante 1992, lo que representa 1.6 veces lo realizado en 1991. El plan estratégico prevé que durante el período 1989-1994, se apoyará a un total de 450,000 empresas. (Ver gráfica siguiente)

GRAFICA V-1
Número de Empresas que se Apoyarán en el Sexenio
1989-1994



FUENTE: El Mercado de Valores, Núm. 8, Abril 15 de 1992.

B. Banco Nacional de Comercio Exterior

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 últimos dos años (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 a favor 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 se otorguen a ese tipo de empresas.

Con el propósito de impulsar en mayor medida el 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 que 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 Pabellón Mexicano e invita a participar en estas ferias a las empresas que desean exhibir sus productos. Así mismo, la institución cuenta con un programa para este año

de 14 emisiones de compradores extranjeros que vendrán al país y 14 emisiones de vendedores mexicanos que establecerán contacto con los compradores en el extranjero.

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

- Estudios de Mercado de factibilidad técnica, de nuevas tecnologías y cualquiera que esté encaminado a detectar y conocer la oferta exportable.
- Capacitación en Comercio Exterior.
- Instalación de oficinas en el extranjero.
- Viajes de promoción.
- Envío de muestras al extranjero.
- Participación en ferias internacionales.
- Elaboración de catálogos publicitarios.

2. Tarjeta de crédito al exportador.

Con el propósito de entregar crédito a las empresas que por su tamaño no cuentan con la estructura necesaria que les permita acceder, a través de la banca comercial, a créditos de exportación, Bancomext ha considerado conveniente crear la tarjeta de crédito al exportador. Mediante este instrumento se pretende lograr habilitar, como sujetos de crédito, a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen del financiamiento de las actividades de exportación.

Este mecanismo permitirá adecuar los apoyos crediticios a los particulares del sector, independientemente de la actividad producción-exportación que realice. La tarjeta de crédito del exportador operará con el apoyo de la infraestructura de la banca comercial, permitiendo así una cobertura a nivel nacional.

La tarjeta al exportador establecerá una nueva forma de otorgamiento de crédito a la exportación, permitiéndole una autorización expedita del financiamiento. Los apoyos que se otorguen, al amparo de este instrumento, contarán con la garantía de crédito que en forma tradicional y automática ofrece Bancomext a la banca comercial.

Este apoyo se registrará en dólares hasta por un monto máximo de 500 mil dólares por beneficiario y los recursos serán transferidos en moneda nacional al tipo de cambio de equilibrio vigente, efectuándose el abono en la cuenta de cheques que la empresa tenga en cualquier banco afiliado al Sistema Carnet. El crédito será destinado al capital de trabajo y se otorgará a un plazo de 90 días. La transferencias de fondos se

efecturá electrónicamente a través de las instalaciones de Red de Cajeros Compartidos de los bancos del Consorcio Carnet.

3. Mecanismo de factoraje a exportadores indirectos.

Debido a que existe complejidad en el entendimiento y operatividad de la carta de crédito doméstica, gran parte de los exportadores indirectos continúan sin recibir este apoyo. Por este motivo, Bancomext implantará este mecanismo que tiene por objetivo fundamental proveer de recursos financieros suficientes y de manera expedita al exportador indirecto, es decir, al proveedor del exportador final.

Para llevar a cabo este mecanismo, Bancomext y la Comisión Mexicana de Seguros de Crédito (COMASEC) han decidido crear una empresa de factoraje financiero, en la que ambas instituciones aportarán su experiencia en la investigación y análisis de crédito, administración y cobranza, tecnología, cobertura de riesgos cambiarios, entre otros. El mecanismo de Factoraje consistirá en los siguientes pasos:

- a) El exportador indirecto vende productos al exportador directo.
- b) El exportador final entrega documentos generados por la operación al exportador indirecto.
- c) El exportador indirecto cede documentos al factor de primer piso.
- d) El factor de primer piso cede documentos a Factoraje Comasec.
- e) El Factoraje Comasec solicita seguros contra riesgos comerciales y los fondos a Bancomext.
- f) Bancomext transfiere los fondos a Factoraje Comasec, quien paga los documentos menos el descuento al factor de primer piso.
- g) El factor de primer piso transfiere los fondos al exportador indirecto y Factoraje Comasec cobrará los documentos a su vencimiento al exportador final.

4. 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 ésta logre comercializar sus productos y, así mismo 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 criterio de selectividad, que asegure el fortalecimiento de su intermediación financiera.

Los requisitos de elegibilidad son los siguientes:

Requisitos Financieros:

- Registrar un capital social mínimo
- Presentar niveles máximos 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.

Las 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.

5. Programa de Apoyo a empresas de Comercio Exterior.

El Decreto expedido por el Gobierno Federal el 3 de mayo de 1990, relativo al establecimiento de empresas de comercio exterior (Ecex) señala que Bancomext será la institución que apoyará financieramente a estas entidades. En respuesta al Decreto mencionado, Bancomext cuenta con un programa de apoyo a las Ecex registradas en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cuyo objetivo central es el de promover la incorporación de la micro, pequeña y mediana industria a las empresas de comercio exterior, para que éstas sean capaces de conformar y consolidar una oferta exportable competitiva en los mercados internacionales.

El apoyo a las empresas de comercio exterior consiste en créditos para el capital de trabajo, equipamiento, gastos de operación tanto de la oficina central como de sus filiales en el extranjero, gastos de promoción y capital de riesgo.

La evaluación que hace Bancomext para apoyarlas tomando riesgo directo como banco de primer piso, está en función de las siguientes variables:

- Diversificación de Productos.
- Diversificación de mercados (áreas geográficas).

- Diversificación de funciones.
- Nivel de Capitalización.
- Relación de Exportaciones a Capital Social.
- Sectores estratégicos.
- Diversificación de empresas a desarrollar.
- Capacidad empresarial.

En función de estas variables, Bancomext define el nivel máximo de apalancamiento de la empresa de comercio exterior y la apoya directamente. Cabe señalar que este programa contempla la canalización de crédito, también, al proveedor de la empresa de comercio exterior si así lo solicita.

El Banco Nacional de Comercio Exterior apoya a la micro, pequeña y mediana industria a que, por sí misma o a través de un exportador final, coloque sus productos en los mercados internacionales. Exportar requiere esfuerzo, perseverancia y, sobre todo, capacidad empresarial. Los mercados externos cada vez son más competidos: se requiere ofrecer calidad, servicio, oportunidad y precios competitivos. Hacer exportadores permanentes y no sólo ocasionales es el desafío de Bancomext.

C. Banco Nacional del Comercio Interior (antes Banco Nacional del Pequeño Comercio)

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

BANPECO tiene actualmente funciones muy diversas. Fue creado en 1943 con el nombre de Banco Nacional del Pequeño Comercio del D.F., para atender a locatarios de mercados públicos del D.F., por consiguiente, tenía una función y un espacio perfectamente delimitados. Posteriormente incursionó en el interior del país, para ayudar a 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 consolidada su presencia en el país, atiende ya no sólo a 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. A partir de

1991, en combinación con ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), comenzó a financiar a industriales para la compra directa de productos como sorgo, soya, arroz, trigo y algodón. Ahora en 1992, ha cubierto una parte importante -un billón 300 mil millones de pesos- de la compra del trigo nacional y se propone financiar la producción e importación de carne. 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 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, almacenadora 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 BANPECO necesita, para poder iniciar sus funciones como Banco Nacional, 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.

CAPITULO VI

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

S.A.R. ATLANTICO

Bancomer

CONFINIA

BANCO MEXICANO SOMER

Sr. Empresario

SAR
Sistema de Ahorro para el Retiro

SAR INTEGRAL PLUS
SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO
EN COLABORACION CON GRAN EMPRESAS

CITIBANCO
EL BANCO PANGE LAS PERSONAS CENTRAL

BANCO DEL ATLANTICO
SOLO UN OCEANO DE POSIBILIDADES

El Grupo de Expertos

La prueba del S.A.R.

Para utilizar el S.A.R. sólo un número tiene que marcar

SAR

SAR

SAR

VI.1. EL DERRUMBE DEL AHORRO PRIVADO.

De acuerdo a declaraciones de José Córdoba²⁴ publicadas el 7 de mayo de 1992, en México se ha manifestado una severa caída del ahorro privado.

En 1988 era de 15% del Producto Interno Bruto (P.I.B.), mientras que en 1991 fué de sólo 8.2%. Esta pérdida fué casi totalmente compensada por un aumento del ahorro del sector público, que pasó de 0.5 a 6.9% del P.I.B. Esta caída se debe más bien al menor ahorro de las empresas que de las personas, pero no hay que dejar de tomar en cuenta que el drástico desplome del ahorro privado es un fenómeno económico de grandes magnitudes que requiere de una explicación a fondo. La declaración de Córdoba respecto al hecho de que el ahorro de las personas no haya caído -incluso pudo haber sucedido lo contrario-, es atinada, porque en los últimos años se produjeron dos fenómenos coincidentes:

- a) Por un lado hubo retorno de capitales, significando que recursos ahorrados en el exterior por nacionales, regresaron y se incorporaron a la economía.
- b) Por otro, es presumible una redistribución regresiva del ingreso. Los estratos de mayores ingresos ganaron proporcionalmente más. Y se ha demostrado que, al menos en el corto plazo, los procesos de concentración del ingreso aumentan el ahorro de la economía. La razón es muy sencilla. Si los más pobres reciben más ingresos, es muy probable que los destinen al gasto; lo que tiende a ocurrir con menor frecuencia en el caso de los estratos de mayor ingreso.

La pregunta es entonces ¿porqué se derrumbó el ahorro de las empresas?.

Las empresas ahorran fundamentalmente a través de la acumulación de utilidades no distribuidas. Las utilidades netas son el excedente de sus ingresos sobre los gastos de operación, los costos financieros netos y los impuestos. En términos generales, los márgenes de utilidad operativa de las empresas han caído en los últimos años. Cada vez cuesta más trabajo generar utilidades, particularmente en aquellos sectores que en el pasado fueron sumamente protegidos.

Se redujo enormemente la gran fuente de ingresos que representaron las elevadas tasas de interés reales. Hoy las utilidades financieras apenas significan una pequeña proporción de los ingresos totales. Y por otro lado, las utilidades después de impuestos también cayeron como consecuencia de la reducción de los márgenes de evasión fiscal entre los causantes cautivos.

²⁴ Jefe de la oficina de Coordinación de la Presidencia.

Ante un horizonte de escasez de fondos en el mercado de capitales y demandas crecientes de éstos en México, la tarea fundamental que José Córdoba fija, es incrementar el ahorro interno. Este ahorro significa, entre otras cosas, recursos para otorgar financiamientos: a las empresas, a personas físicas, al propio gobierno. Por lo que no dejar caer a éste y más aún aumentarlo, es la tarea principal a ejecutar por las autoridades respectivas.

Estos financiamientos otorgados a las empresas les representa generar utilidades, y por ende les permitirá a éstas aumentar sus ahorros, que pueden destinarse a terceros, por medio de intermediarios financieros.

VI.2. LOS BENEFICIOS DEL S.A.R.

Ante las hipótesis expuestas anteriormente, es presumible que este sistema de ahorro surja para incrementar los fondos monetarios que sirvan para impulsar a sectores o empresas con necesidades financieras. El Sistema de Ahorro para el Retiro se presenta como beneficio directo hacia el trabajador, pero lo importante, para el objetivo de esta investigación, es analizar que sucederá o como se administrará el gran monto recaudado, que será una suma importante como fuente de financiamiento.

La creación del S.A.R. en México se originó a raíz de las experiencias de países industrializados o con condiciones similares a las de México, como Chile, en la implantación de su propio sistema.

El problema existente en México implica un importante desaprovechamiento de recursos que, por consecuencia, no se les busca una correcta canalización hacia instrumentos de optimización financiera. Estos recursos son los que se generan por pensiones de trabajadores.

El S.A.R. viene a ser un sistema que permita obtener provecho para los trabajadores, que en un futuro contarán con un capital que les permitirá vivir con tranquilidad (si esto sucede o no es bajo interpretación personal). Pero lo esencial es que se contará con recursos suficientes para financiamiento público y privado, como ya se dijo anteriormente.

La principal premisa contemplada con la creación del S.A.R. es que la iniciativa privada participe en un mercado que de entrada se calcula en 20 billones de pesos. Actualmente diversas instituciones financieras trabajan junto con el Banco de México para lograr la optimización de este sistema: los bancos comerciales, las casas de bolsa, las sociedades de inversión e incluso las instituciones de seguros.

Así entonces, el S.A.R. representa un importante incremento del ahorro interno, que será un factor determinante para que la economía mexicana pase de la fase de estabilización a la de crecimiento sostenido.



En este sentido, las recientes reformas a la Ley del Seguro Social, del ISSSTE y del Impuesto Sobre la Renta (ISR) para posibilitar la puesta en marcha del S.A.R., buscan motivar la concentración del capital que necesita el país para financiar proyectos de largo

plazo y mejorar la situación de los trabajadores en el momento de su retiro.²⁵

De acuerdo a estimaciones del Banco de México, el S.A.R. permitirá que en 1992 el ahorro interno represente más del 20% del PIB y que, en consecuencia, la tasa de crecimiento sea mayor a las que se han presentado; el Instituto Central de BANXICO preveé que para el año 2000 los recursos que genere el S.A.R. asciendan a 50 billones de pesos, y para el 2030 a 200 billones de pesos.

VL3. OPERACIÓN DEL SISTEMA.

El sistema entró en vigor a partir del 1 de mayo de 1992. A partir de esa fecha, los patrones están obligados por Ley a canalizar parte de sus nóminas a tal fin. Mientras se llega a enero de 1993, cuando tentativamente arrancará el sistema a través de cuentas individuales, el Banco de México administrará los depósitos de manera independiente. Por ahora autoridades e intermediarios financieros buscan ponerse de acuerdo sobre las características que presentarán los fondos de pensión que integren el S.A.R.

²⁵ Al momento de la realización de esta investigación, existe suficiente información pero dirigida principalmente a las empresas, por lo que los trabajadores no saben a ciencia cierta cuál será el beneficio real que este sistema les proporcionará. Según una proyección que hace la revista "Capital, mercados financieros", estima que un trabajador que gane un salario mínimo, después de laborar 25 años en una empresa tendrá un beneficio real de \$6'962,966, representando el 2% que va a generar el SAR, suma que desde nuestro punto de vista no estará acorde a las necesidades futuras, ni a la posible situación económica del país.

CUADRO VI-1

ETAPAS TRANSITORIAS PARA LA PUESTA EN OPERACIÓN DEL S. A. R.

Plazo	Primera 1° may/31 de ago	Segunda 1° de sep/31 de dic	Tercera 1° de ene/ en adelante
A	Apertura de cuentas globales durante mayo y junio por el 8% de Seguro de Retiro y 10% del Infonavit.	El 17 de septiembre cubren el bimestre julio-agosto.	Los días 17 de los meses de marzo, mayo, julio, septiembre y noviembre, pagan las aportaciones bimestrales (2% y 5%)
	En julio efectúan las aportaciones del bimestre mayo-junio.	El 17 de noviembre cubren el bimestre septiembre-octubre.	
B	No podrán efectuar traspasos ni aportaciones voluntarias	No pueden efectuar traspasos ni aportaciones voluntarias	Se liberan todos los tipos de traspasos Se inicia el ahorro voluntario
C	Abren cuentas globales entregan comprobantes globales	Se individualizan las cuentas y se empiezan a acreditar intereses del Seguro de Retiro	Operan traspasos y se inicia el abono del rendimiento a cargo del Infonavit
A PATRONES			B TRABAJADORES
			C BANCOS

FUENTE: Revista "CAPITAL, Mercados Financieros", Abril 1992.

El sistema comenzará a operar aproximadamente con 18 millones de cuentas individuales de los trabajadores del IMSS y del ISSSTE, pero se pretende que en el año 2030 éstas se incrementan a más de 35 millones de contratos individuales.²⁶

El S.A.R. se compone de dos partes: una primera cuyo objetivo es incrementar los fondos de pensiones y por la cual los patrones tendrán que aportar el 2% del salario mensual del trabajador. Una segunda correspondiente a las cuentas ya existentes del

²⁶ Las empresas con más de cien trabajadores deberán realizar el primer pago en el mes de mayo. La Ley señala que los patrones, al abrir la cuenta, tendrán que hacer una contribución extraordinaria por concepto del seguro de retiro, por lo cual se depositará el 8% del salario mensual; además, se establece que los patrones no tuvieron que pagar ni marzo ni abril al INFONAVIT, como lo venían haciendo, sino que lo acumularían y lo entregarían en mayo a la cuenta del trabajador. Por lo tanto, son 5% de Infonavit en marzo, 5% de abril, lo cual representa un 10%, así el primer abono será del 18% del salario de mayo. Para las empresas con menos sofisticación administrativa y menos de cien empleados contarán como máximo para efectuar sus depósitos hasta el último día de junio. Posteriormente la contribución será normal y el bimestre enero-febrero de 1993 se abonará en marzo; marzo-abril en mayo, y así sucesivamente. (Declaración de Roberto Del Caste Legaspi, Director General Adjunto del Banco de México)

INFONAVIT (5% sobre el sueldo mensual del trabajador), mecanismo cuyas normas operativas han sido modificadas para darle a su funcionamiento mayor transparencia, equidad y eficiencia.

Los trabajadores tendrán una cuenta en el sistema bancario, en la cual cada bimestre sus patrones les depositarán el 7% de sus sueldos mensuales, pero como la aportación se hará cada dos meses, se habla de un 14%. Es obligación del patrón depositarla en la cuenta bancaria que se abrirá a nombre de cada trabajador.

Este dinero se acumulará durante el tiempo que el trabajador esté sujeto a una relación laboral. Durante el transcurso de dicha relación estos recursos estarán reservados para dos finalidades. La principal, para la adquisición de vivienda, y como parte del fondo de pensiones del S.A.R., para los recursos remanentes que existan en esa cuenta para cuando se jubile el trabajador.

La administración de las cuentas individuales, por parte de los intermediarios financieros, es una de las principales ventajas que brindan los esquemas capitalizables de retiro, dado que el trabajador tiene oportunidad de conocer el monto total de las aportaciones voluntarias a dicho fondo con lo que se incentiva el hábito del ahorro entre la población.²⁷

La participación de la banca, casas de bolsa e instituciones de seguros en el manejo de las sociedades de inversión especializadas²⁸ -en las que se invertirán los recursos del S.A.R. para dar al trabajador rendimientos reales de por lo menos el 2%-propiciará una gama de servicios importantes ante la competencia que, sin duda, hará posible el nacimiento de este mercado.

La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, mediante el Comité de Fondos de Pensiones y Previsión Social, está proponiendo a las autoridades dos tipos de sociedades de inversión, creadas exprofeso para el manejo de estas aportaciones: una de renta fija y otra de renta común. Respecto a los fondos de renta fija, se propone que se manejen instrumentos de muy largo plazo que sean superiores a la inflación, con el objeto de ofrecer tasas reales y que los trabajadores puedan decidir si se quedan en un fondo de una institución bancaria donde les ofrezcan valores a tasas reales, o bien se

²⁷ Si los trabajadores decidieran ahorrar voluntariamente, las reglas para el retiro son las mismas, es decir, no se puede disponer de ese dinero hasta la jubilación. Para este tipo de ahorro, existe un incentivo fiscal, ya que si el trabajador ahorra otro tanto de lo que el patrón depósita en el 2%, no pagará impuestos por esta cantidad, sino que lo restará de su base gravable. El tope para estas contribuciones voluntarias es de hasta 10 salarios mínimos.

²⁸ Este mercado se refiere a las sociedades de inversión que surgirán, y que serán diferentes a las que actualmente se conocen, será la S.H.C.P. la que determinará el régimen de inversión de estas sociedades, así como de la autorización de operación de las mismas.

cambien a una sociedad de inversión donde puedan tener mayor diversificación en cuanto a instrumentos de inversión que cuenten con un riesgo mayor pero con rendimientos más atractivos en el largo plazo. En cuanto a las sociedades de inversión común o renta variable, lo que se busca es que los trabajadores puedan tener acceso al mercado bursátil mexicano, puesto que se requieren cantidades fuertes para invertir en la Bolsa a través de sociedades de inversión.

Como se puede observar, éste es un esquema que, además de favorecer a los trabajadores, traerá un gran beneficio económico a México, pues por su conducto se financiarán proyectos macroeconómicos y de largo plazo.

Las perspectivas del S.A.R. son alentadoras. Actualmente se consideran que existen 600 mil empleadores, con 12 millones de trabajadores. A 1991 -según el director de Sistemas y Procedimientos de BANCRECER, Ing. Calixto López-, en Chile se manejaron 10 mil millones de dólares por el concepto privado de pensiones esto representó un 25% del PIB, aunque existen otros países como Inglaterra, Holanda, España y Suiza, en los que los fondos privados de pensiones corresponden al 90% del PIB. En México se piensa que se alcanzará cerca de un 20%, aunque se presupone que al inicio del Sistema será un poco menos.

VI.4. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS: SU PAPEL DENTRO DEL SISTEMA.



Ante la puesta en marcha del S.A.R. se desató una gran competencia entre las instituciones bancarias por atraer los mayores volúmenes de depósitos generados por el sistema. Competencia que al mes de junio ha quedado delimitada para cada uno de los contendientes.

El manejo de los recursos en una institución por parte de los inversionistas dependerá de varios factores que deben considerar los administradores; entre ellos se tiene:

- a) Infraestructura.- Jugará un papel importante. Además de las que actualmente poseen las instituciones, depende de las adquisiciones de alta tecnología que se hagan, el

número de ventanillas y por supuesto un adecuado software con capacidad suficiente para manejar los recursos que reportarán quincenalmente las empresas.

- b) Servicio.- Corresponderá a factores que reforzarán la calidad del producto, ya que debe considerarse que habrá inversionistas cautivos con poca o nula cultura financiera y que requieren mayor atención de los asesores para hacerles comprender las ventajas y beneficios de permanecer en una institución.
- c) Transparencia.- Un factor clave en el éxito del sistema será la transparencia en el manejo de los recursos: la gran oportunidad de ampliar los niveles de cultura financiera promedio entre los habitantes del país puede ser cubierta con grandes alcances. La transparencia llevará a un nivel en que la autorregulación pueda manifestarse permitiendo una más eficiente interrelación de los mercados.
- d) Supervisión y Vigilancia.- La autoridad cúpula del Sistema Financiero (S.H.C.P.), a través del Banco de México, así como de las Comisiones Nacional Bancaria, Nacional de Valores y de Seguros y Fianzas, debe efectuar una correcta supervisión del destino de los fondos y la administración correspondiente de cada cuenta (los subsecuentes depósitos que efectúe cada inversionista).

Son los Bancos los que están librando esta batalla, todos anuncian estar preparados para la mejor administración de las cuentas del S.A.R., han ideado sus procedimientos en base a proporción de software que en la empresa puede usarse fácilmente, capacidad de infraestructura, estos son los principales factores a utilizar para la captación del mayor número de cuentas. La comisión que van a recibir por ésto aún no está completamente definida, todavía se están llevando pláticas para ello.

Las fases lógicas de operación en los bancos serán las siguientes: las aportaciones, la canalización de los recursos (al Banco de México), la compensación para los bancos, el pago de intereses, las transferencias, la emisión de los estados de cuenta y los retiros.

En una primera etapa será el patrón quien defina cuál será el banco que maneje el fondo. Y durante 1992, tanto el patrón como el trabajador estarán estrechamente relacionados con el banco. A partir de 1993 se podrán hacer las transferencias que quiera el trabajador o el patrón.

En cuanto al pago de intereses, el Banco de México garantiza un 2%, por lo menos, siempre y cuando el trabajador decida mantener los fondos en el seguro de retiro. El Banco de México compensará a la banca con un porcentaje por el manejo de

la cuenta individual de todos los clientes²⁹. Este porcentaje (por ejemplo de 0.75%), dependiendo de la estrategia de la dirección general de cada banco, se compartirá con las cuentas de los trabajadores. Como por ejemplo que un banco pague el 2.50% y se quede con el 0.25% restante. En cuanto al INFONAVIT, el Banco de México es ahora depositario de los fondos de esa institución.

Para sacar los recursos del S.A.R., el trabajador debe haber cumplido 65 años, o tener derecho de una pensión por seguro social o del fondo de pensiones privado de su patrón, o por vejez, invalidez, o incapacidad permanente total o parcial del 50% o más, o por muerte del trabajador. Las aportaciones individuales estarán sujetas a las mismas disposiciones.

A partir de enero de 1993, las comisiones que se cobren por concepto de administración, trasposos de cuentas o consultas, y por otros servicios relacionados con el S.A.R. serán fijas. Sin embargo, este aspecto se convertirá en uno de los rubros de mayor competencia entre los intermediarios financieros, por lo que en un futuro se liberarán para que el trabajador pueda elegir, junto con el margen de rendimientos, qué intermediario le conviene más.

Por ser las comisiones que recibirán los bancos muy bajas, el beneficio real que obtendrán los intermediarios financieros en este mercado estriba en los volúmenes grandes de dinero que manejarán, esto es lo que dará paso a un mayor margen de utilidad para esas instituciones.

Así, el Director de Fondos de Pensiones del Grupo Financiero PROBURSA define los puntos de competencia que deberán tomar en cuenta las instituciones crediticias que participen en la captación y manejo de los recursos del sistema de Ahorro para el Retiro. "Cada banco tendrá que redefinir su propia estrategia de mercado para conocer de manera exacta qué sector desea atender, a quiénes quiere llegar, y con qué tipos de servicios. En este sentido, lo más importante es visualizar el posible nicho de mercado al cual se dirigirá, ya que esto se reflejará en el nivel y el tipo de trabajador que va a estar afiliado a cada banco como cuentahabiente individual del S.A.R. Aquí no se vale tratar de acaparar mercados por el simple hecho de ganar volumen, porque eso podría ser un arma de dos filos en contra del mismo banco; lo que

²⁹ Las autoridades de la S.H.C.P. y el Banco de México definieron la comisión que recibirán las instituciones bancarias por la administración de las cuentas del S.A.R. Será de 0.5% anual sobre el saldo de los recursos, y se obtendrá de los intereses que genere la inversión de los fondos del sistema, luego de obtener el rendimiento mínimo de 2% anual en términos reales que marca la Ley. La determinación de esta comisión creó polémica entre las instituciones, lo que los ha llevado a negociar para tratar de aumentarla.

sí se vale es analizar previamente la capacidad de servicio y competir con él con los elementos adecuados. Estos factores de reconocimiento podrían definir en gran medida que un banco haga un buen papel en cuanto a servicios, productos y capacidad de administración".

VI.5. PRIMERA ETAPA DEL S.A.R.: LA CAPTACIÓN DE CUENTAS.

Tal y como sucedió en Chile (primer país latinoamericano en implantar este sistema), el inicio del S.A.R. fué afectado por problemas de información insuficiente o errónea. Numerosas empresas transmitieron mal el nombre de sus trabajadores, sus registros de contribuyentes, enviaron dinero que era del S.A.R. al INFONAVIT, pagaron sumas que excedían sus obligaciones o que, por el contrario, eran insuficientes.

Como se dijo anteriormente, es en este mes (junio/92) cuando se empezaron a definir las posiciones de los bancos con respecto a la captación de cuentas, y por consecuencia de recursos. La "guerra" emprendida por estas instituciones empezó a mostrar las "batallas" ganadas. Dos grandes contrincantes, por un amplio margen, concentraron la mayoría de las cuentas de las empresas con más de cien trabajadores.

El Banco de México dió a conocer de manera oficial que al concluirse la primera etapa del S.A.R., la recaudación de recursos superó los 1.12 billones de pesos, lo que se consideró como un gran éxito.

Las estimaciones elaboradas por el Banco Central, con base en los datos que sobre el número de trabajadores afiliados tienen el IMSS, ISSSTE e INFONAVIT, su estructura de salarios y su distribución entre dependencias públicas y empresas con más o menos de cien trabajadores, da como resultado un monto de captación de 1 billón, 127 mil 052 millones 837 mil 178 pesos.

Al concluir la reunión de evaluación del S.A.R., celebrada el 5 de junio de 1992, en las instalaciones de BANXICO (Bco. de México), se dió a conocer que BANCOMER va a la cabeza, seguido por BANAMEX y BANCA SERFIN, que fueron las tres instituciones que un mayor número de cuentas captaron. Se determinó también que no se darían a conocer, al menos formalmente, los resultados obtenidos institución por institución, para evitar dañar la imagen de los grandes perdedores. Sin embargo, más allá de la cifra oficial de que las aportaciones al S.A.R. fueron por 1.12 billones de pesos, quedan las cifras de cada banco.³⁰

³⁰ Datos tomados del periódico "EL ECONOMISTA" del 9 de junio de 1992.

De acuerdo con los números que circulan en el sistema bancario **BANCOMER**, presidido por Eugenio Garza Lagüera, quedó en primer lugar ya que con más de 3.5 millones de cuentas individuales logró aportaciones que van entre 430,000 y 490,000 millones de pesos, entre un 35% y 39% del total.

BANAMEX, presidida por Roberto Hernández y Alfredo Harp, alcanzó, con poco más de un millón de cuentas individuales, el segundo lugar, entre 360,000 y 375,000 millones de pesos. Para ellos este monto es satisfactorio, aún cuando reconocen que con el sector público no alcanzaron los resultados que esperaban; de sus clientes corporativos están muy orgullosos.

El muy lejano tercer lugar corresponde a **BANCA SERFIN**, presidido por Adrián Sada González. A pesar del hermetismo de sus funcionarios, en el sistema se asegura que lograron 60,000 millones de pesos en cuentas.

Muy cerca de ellos se estableció **MULTIBANCO COMERMEX**, comandado por Agustín F. Legorreta, con 50,000 millones de pesos. Una buena cifra si se considera la poca promoción que hicieron del S.A.R.

BANCO MEXICANO SOMEX, que sólo tuvo un mes para preparar su programa de fondo de pensiones, logró entre 22,000 y 24,000 millones de pesos. De este monto, una tercera parte proviene de **SIDEK**, empresa perteneciente a ese grupo financiero.

MULTIBANCO MERCANTIL PROBURSA, presidido por José Madariaga Lomelí, logró cuentas de entre 20,000 y 22,000 millones de pesos.

Sin ninguna promoción, **BANCO INTERNACIONAL**, dirigido por Jaime Corredor, dejó ir la inercia de ser el cuarto banco del sistema financiero, y firmó contratos por 20,000 millones de pesos.

Básicamente con clientes regiomontanos, **BANCA CONFIA**, de Jorge Lankenau, logró firmar contratos del S.A.R. por 15,000 millones de pesos. Atrás de él se ubicaron **BANCA CREMI**, presidida por Raymundo Gómez Flores, y **BANCO DEL ATLANTICO**, de Alonso De Garay y Jorge Rojas Mota Velazco, con 10,000 millones de pesos cada una.

Entre las últimas instituciones que figuran están **BCH**, de Carlos Cabal Peniche, y **BANCEN** (Banco del Centro), dirigido por Ignacio Alcalá de León, los cuáles se ubicaron alrededor de los 6,000 millones de pesos.

CUADRO VI-2
Posición que ocupan los bancos en relación a los recursos captados

INSTITUCION	RECURSOS CAPTADOS (Millones de pesos)
Bancomer	430,000 a 490,000
Banamex	360,000 a 375,000
Banca Serfin	60,000
Multibanco Comermex	50,000
Bco. Mexicano Somex	22,000 a 24,000
Multibanco Mercantil P.	20,000 a 22,000
Bco. Internacional	20,000
Banca Confia	15,000
Banca Cremi	10,000
Banco del Atlántico	10,000
Banco B.C.H.	Aprox. 6,000
Banco del Centro	Aprox. 6,000

Fuente: Elaboración Propia con datos tomados del periódico "El Economista", 9 de junio de 1992.

Ante esta situación, el Banco de México espera que durante la instrumentación de la segunda etapa del S.A.R., el monto de los recursos supere el monto mencionado, toda vez que en los pronósticos originales se establece como meta alcanzar más de 10 billones de pesos durante 1992. Asimismo, el Banco de México y el comité del S.A.R. de la Asociación Mexicana de Bancos, acordaron una nueva reunión para tratar, entre otras cosas, impulsar la contratación de empresas pequeñas y medianas, que son vistas por muchos bancos como un problema por los altos costos operativos que implica tenerlos como clientes. De hecho, los bancos grandes si bien no los rechazan, tampoco los motivan.

CAPITULO VII

CASO PRACTICO

Si eres fabricante y ocupas hasta 15 trabajadores y tus ventas anuales no sobrepasan el equivalente a 110 salarios mínimos de la zona metropolitana, durante el año, estás en la clasificación de microindustria.



¿QUE ES LA VENTANILLA UNICA DE LA MICROINDUSTRIA?



"Una ventanilla donde puedo realizar mis trámites para la apertura de mi empresa, o bien todos los relacionados con su operación y funcionamiento".

En esta sección se presentarán los resultados que arrojó una encuesta realizada al tipo de empresas planteadas en este trabajo, resultados que de alguna manera pueden ayudar a entender mejor la necesidad de información que los micro, pequeños y medianos empresarios tienen necesidad de conocer y conocerla bien. En este ejercicio se pudo constatar, también, que en algunos casos existe el conformismo entre los empresarios encuestados, es decir, no tienen la visión de crecer, sus empresas operan bien y les reditan 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 estratégico para el desarrollo del país.

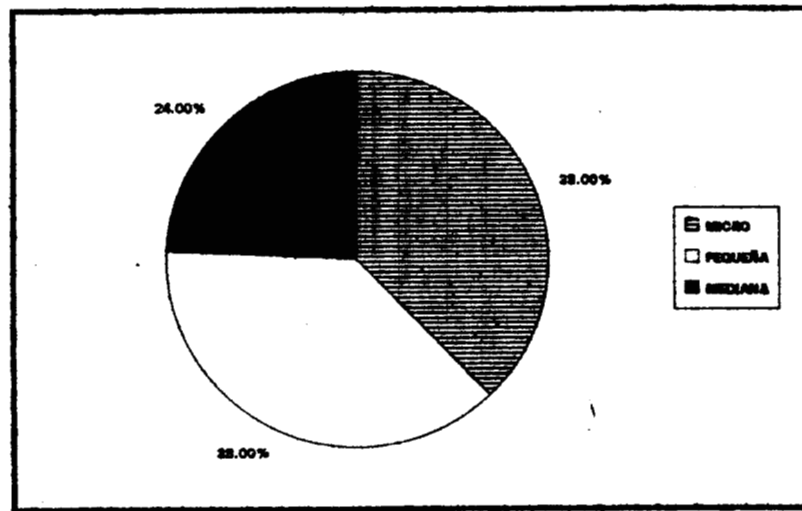
La encuesta fue realizada a un pequeño grupo de 42 empresas que cubren las tres modalidades descritas, a las cuales se les aplicó un cuestionario (ver anexo B) con la intención de obtener la información básica, como era: tipo de empresa y giro; número de personal; qué tanta información tienen sobre los apoyos financieros, entre otras.

El tamaño de las empresas encuestadas, tomando en cuenta el número de empleados, se distribuyó de la siguiente manera:

CUADRO VII-1
Composición de las empresas encuestadas

Micro	38%
Pequeña	38%
Mediana	24%

GRAFICA VII-1
Composición de las empresas encuestadas



El tiempo de operación fue un dato importante por conocer, porque ello permitió observar si 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 u generar utilidades mínimas. La clasificación de acuerdo a su antigüedad es la siguiente:

CUADRO VII-2
El Tiempo de Operación

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

Respecto al perfil del empresario, se comprobó que la gran mayoría no está lo suficientemente preparado para tener una auténtica visión emprendedora, no se preocupan 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 permita innovar productos y sistemas. La clasificación se hizo bajo tres parámetros, que se muestran a continuación:

CUADRO VII-3
Perfiles del empresario

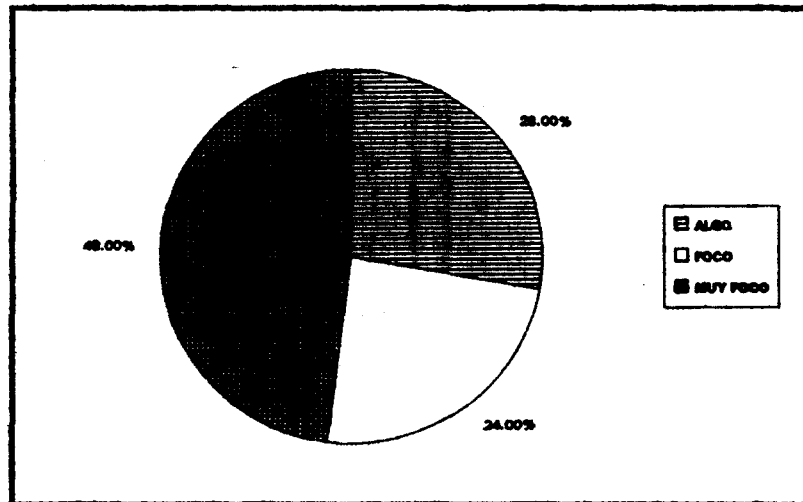
Profesionista	33%
Técnico	43%
Preparación Elemental	24%

Un gran elemento para una buena toma de decisión, es la información a que se 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. Esto se debe incrementar, no sólo de información sobre financiamientos sino también lo concerniente a la empresa en general. Los datos siguientes comprueban lo expuesto.

CUADRO VII-4
Conocimientos sobre Instituciones que otorgan financiamientos

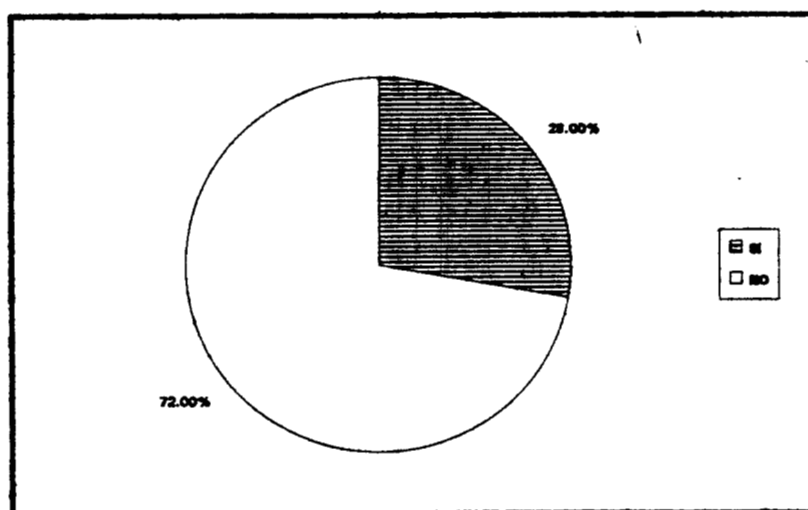
Algo	28%
Poco	24%
Muy poco	48%

GRAFICA VII-2
Conocimientos sobre Instituciones que otorgan financiamientos



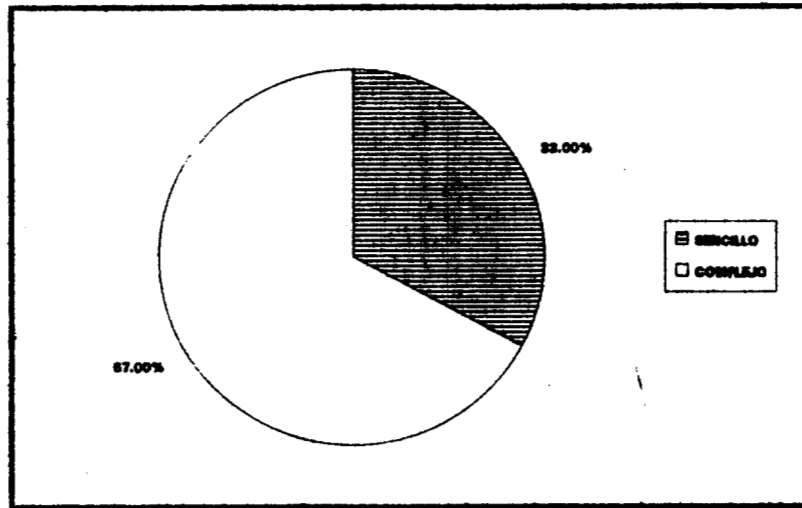
Otros resultados que comprueban la falta de información son los que se muestran en seguida. Las empresas no obtienen financiamiento principalmente porque; los trámites son complejos y tardados, no saben dónde acudir o simplemente no los necesitan, pero más por la carencia de esa visión emprendedora que se expuso anteriormente. Esto demuestra que las Organizaciones Auxiliares de Crédito y autoridades involucradas deben buscar nuevas maneras de interesar a las empresas a crearse su propia cultura empresarial, y un soporte de ello es el financiamiento.

GRAFICA VII-3
Empresas encuestadas que solicitaron financiamiento



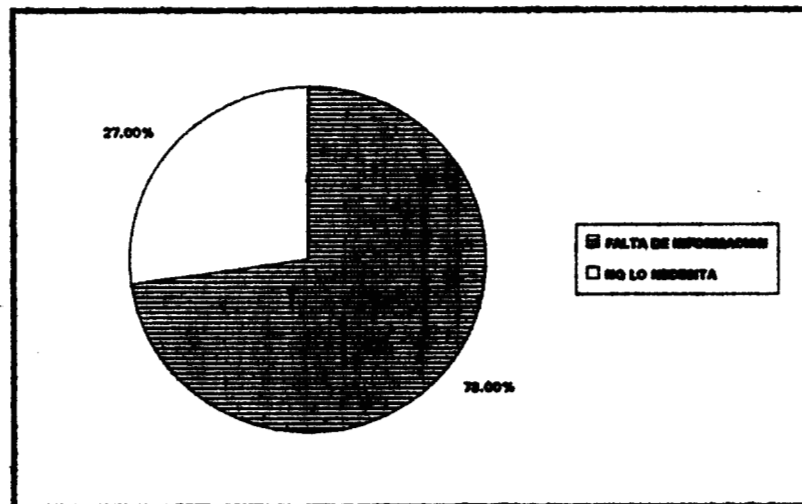
De los empresarios que solicitaron financiamiento, el 33% afirmó haber hecho un trámite sencillo; mientras que el 67% lo consideraron complejo:

GRAFICA VII-4
Trámite para obtener financiamiento



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 VII-5
Conocimiento sobre los trámites a seguir



De esta investigación se concluye que uno de los principales factores por los cuales no se solicita financiamiento es la falta de información sobre los mismos, por lo cual se recomienda que debería de motivarse el interés del empresario para que se allegue de la misma. Labor que debe de complementarse por parte de los Intermediarios Financieros, mediante una mayor difusión de sus servicios que ofrecen, así como de la forma en que se deben de realizar los trámites necesarios para obtenerlos. Se debe buscar también que los trámites sean más flexibles, ya que se comprobó que la mayoría de estas empresas no acuden a esas instituciones por pensar, antes que nada, que los trámites son muy complejos, lo que en la realidad así sucede.

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, interés más accesible y plazos amplios, principalmente.

Y es aquí donde se presenta un caso exitoso de una empresa como reafirmación a lo ya 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.

FINANCIAMIENTO, EXPORTACION, TECNOLOGIA ADAPTADA: CLAVES DEL EXITO DE FLORES SELECTAS, S.A. DE C.V.³¹

En la actividad industrial de nuestro país, existen empresas que basan sus aspiraciones en la exportación de sus productos. Tal es el caso de los productores de flores y plantas de ornato, específicamente de Flores Selectas de México, S. de R.L. de C. V., cuyo director, Licio Manvielle, explica a continuación cuáles son los cuidados tan especiales que requiere una actividad como la de su empresa, así como la experiencia que han tenido al incursionar en el mundo de la floricultura, dentro de la cual destaca la adaptación de tecnologías extranjeras a la particular situación mexicana.

³¹ Artículo publicado en el periódico "EL EMPRESARIO", Semana V, Julio de 1992.

¿A qué se dedica la empresa que usted dirige?

Somos una productora y comercializadora de flores de corte, de rosas básicamente. Producimos variedades francesas de diferentes colores: roja -que es la más comercializada-, amarilla, blanca, rosa y rosada.

¿Cuáles son los orígenes de esta empresa?

México está señalado, por todos los expertos en floricultura, como "el país del futuro" en esta industria, por sus condiciones climatológicas, su mano de obra, sus extensiones de tierra y su cercanía a Estados Unidos, que es el mercado más grande del mundo, a pesar de no ser el principal consumidor per cápita, ya que los europeos consumen más flores. Desde hace unos 40 años, los colombianos venían aprovechando el tamaño del mercado estadounidense, del cual se convirtieron en los principales abastecedores de clavel y rosa. Pues bien, hace unos 10 años, a Ricardo Degollado, un mexicano con iniciativa, se le ocurrió el negocio, lo echó a andar, le fue bien y creció mucho. Desde sus inicios se orientó a la exportación, pues existía ya un programa de apoyo a esta actividad por parte del gobierno del Estado de México y de Bancomext, Banco de Comercio Exterior. Y, precisamente, una de las empresas que surgieron de aquella iniciativa fue la nuestra, que nació en 1987. Hoy, Degollado preside la empresa VISAFLO, que es la productora de rosas más grande de México.

En la floricultura sabemos que cada año se aprende una lección, a causa de la variación del clima y de las plagas que se presentan. Por ello, en estos cinco años que tenemos de vida nos hemos ido perfeccionando en conocimientos y técnica: en esto último hemos creado nuestras propias técnicas, con consejos y asesorías de expertos de California, Francia, Israel y Holanda -que es el principal comercializador de flores en el mundo y el que produce las variedades más selectivas y caras-. Tenemos un técnico, con cinco años de experiencia, de los más antiguos que hay en el país, que ha adaptado la tecnología extranjera a la situación mexicana, pues no es lo mismo producir flores aquí que en otros países: hay variedades que se dan en México y otras que de plano no. En suma, la empresa se ha solidificado técnica y comercialmente. En la actualidad les vendemos a mayoristas estadounidenses, y también atacamos el mercado nacional: hace 10 años nadie conocía la flor de invernadero, porque no había; la flor que se compraba era una rosa que se moría en el florero a los dos o tres días. Hubo que promover el producto nuevo, primero con los mayoristas, ellos con las florerías, y éstas con el público; hubo que educar al consumidor en cuanto a las diferencias entre las dos flores,

que aparentemente son iguales, pero que por el tratamiento que se le da a la de invernadero, ésta dura mucho más, tiene un tallo más grueso, colores más sólidos, aspecto más uniforme y se produce todo el año, gracias a la regulación del agua que se le hace en los invernaderos. Como decía, distribuimos en el país: en el Norte, principalmente en Sonora; en el Sureste, donde Cancún es un buen mercado para nosotros, y aquí en la capital, en la Central de Abastos, mercado que, como absorbe grandes cantidades, hace conveniente tener puesto un pie en él, aunque con cautela, sin depender mucho del mismo, porque paga el precio más bajo.

Háblenos un poco de los cuidados que requiere una rosa para convertirse en mercancía.

Antes que nada, quiero reiterar que producimos flores en invernadero. Nuestros invernaderos están localizados en Tenancingo, en el Estado de México; en esa área se encuentra el 65% de los invernaderos que producen rosas de exportación en México. Hay algunos más en el Estado de Morelos, pero son muy pocos. El segundo Estado productor es Puebla, y le siguen Michoacán y un poco Baja California: éste último por razones geográficas, para abastecer directamente a California.

Producir rosas y flores en general significa producir un ser vivo, perecedero, muy delicado y de muy corta vida. Por ello, hay que fumigarlo constantemente con insecticidas y fungicidas, revisar que la tierra sea buena, que el clima sea el adecuado, detectar y combatir de inmediato las enfermedades, pues se pueden propagar rápidamente; cuidar que los tallos crezcan derechos y, algo que es muy importante para nosotros, que las flores salgan en la fecha precisa en las que las necesitamos, pues, para poner un ejemplo, en la temporada de San Valentín (14 de febrero), si se vende una flor el día 10 u 11, se puede obtener por ella hasta un dólar, pero 3 o 4 días después a lo sumo se obtendrán 60 centavos de dólar, y no digamos ya unos 8 días después de la fecha, en que el precio baja hasta 35 centavos. Por esto, se tiene que cuidar que la producción salga a tiempo, lo que se procura por medio de la regulación de la temperatura y la luz.

Otro aspecto importante es que el movimiento de empaque y traslado tiene que ser muy rápido: la flor debe llegar al cliente máximo 6 días después de cortada, para ser puesta de inmediato en el florero, en el que tendrá una vida, según la variedad, de 5 a 15 días. Una vez que se corta la rosa, se mete a una cámara de preenfriamiento, para fortalecerla: ahí se le da agua. Posteriormente es seleccionada y empacada, a razón de 25 tallos por paquete y de 16 paquetes por caja, es decir, 400 flores por caja.

Refrescadas con paquetes de hielo o gel, se envían de noche al aeropuerto o a la central de camiones, según su destino, y llegan al día siguiente y ahí el comercializador las mete a otro preenfriamiento, para mantenerlas frescas. Aquí hay un aspecto que no controlamos nosotros y que en ocasiones nos afectan: el manejo de cajas por parte de las aerolíneas no es todo lo cuidadoso que debería ser. Lo óptimo es el camión, ya que así la empresa productora se ocupa personalmente del embarque y la comercializadora del desembarco, pero el problema con esto es que no es costeable, ya que se necesita un gran volumen para llenar un trailer.

¿Qué nos puede decir de su volumen de producción y del mercado en el que vende su producto?

La venta de flores, como ya he comentado, es por temporadas: en algunas se concentran volúmenes y en otras es muy baja la demanda. La temporada de San Valentín representa para nosotros el 35% de nuestros ingresos anuales, pues en ella alcanzamos, como ya he señalado, hasta un dólar por tallo. Pero, en contraste, en los meses de junio a agosto, que son los más bajos, el precio desciende hasta 9 centavos de dólar. Más a pesar de éstas fluctuaciones, el balance final es interesante, pues nos permite facturar unos cuatro mil millones de pesos por año, cantidad que se ha mantenido más o menos igual en los últimos años.

Por razones de cercanía, nuestro mercado natural es Estados Unidos y de éste principalmente Texas, por la frecuencia de vuelos que hay hacia ese Estado. El Este de ese país está muy competido, a través de Miami, por Sudamérica: un vuelo México-Miami y otro Bogotá-Miami tienen casi la misma duración, por lo que ese mercado no representa para nosotros ninguna ventaja. Pero en el Oeste, en California, está sucediendo un fenómeno muy importante: por falta de agua, por el costo de la mano de obra y por el valor de la tierra, que hace más conveniente utilizarla para construir que para sembrar, la producción florícola californiana tiende a disminuir, por lo que allá están importando cada vez más y, por razones de cercanía, ahí nuestra ventaja sobre otros países es muy amplia. Por lo que toca al mercado mexicano, éste es el más fuerte de Latinoamérica, y aunque el consumo per cápita aún es pequeño, no hay otro mercado en el subcontinente donde se consuman tal cantidad de flores. Eso permite que, en México, todo el año se venda a buen precio.

Está mecanizado su proceso productivo. Cómo son sus invernaderos?

Prácticamente lo hacemos todo a mano. Nuestros invernaderos son muy especiales, son de plástico. Sólo en Colombia los hay también de este material, pero allá son más ligeros, pues hay menos viento. Los de Estados Unidos y Holanda son mucho más sofisticados, debido a los climas que deben soportar: necesitan ser de cristal y tener la temperatura totalmente controlada.

El corte de la flor se hace a mano, como en todo el mundo. Respecto a las cámaras, éstas se mantienen a diferentes temperaturas, según el proceso que las requiera: para enfriamiento de las rosas, a cinco grados centígrados; de los paquetes, entre tres y cuatro grados, y de las cajas, hasta dos grados. Estas cámaras son simplemente cuartos refrigerados por medio de difusores y aislamiento. Las instalaciones nos las hacen compañías mexicanas y en lo que toca al empaque, en nuestro país también se hace manualmente, porque se ha visto que así es más conveniente para nuestras necesidades. En alguna ocasión se llegaron a importar calibradoras, que son separadoras de flores por tamaños, las cuales se utilizan en otros países, pero se vio que era más eficiente hacerlo a mano.

¿Cuál es la preparación que debe tener el personal que labore para ustedes?

En esta actividad se necesita principalmente mano de obra femenina, pues el corte de la flor y su manejo requieren delicadeza. A los hombres se les emplea en labores de carga y en general en el trabajo pesado. Somos una empresa de 90 personas en total, y nuestra eficiencia es de 10.5 empleados por hectárea. La supervisión está a cargo del gerente técnico, que es un ingeniero agrónomo que se inició en VISAFLOR y luego pasó a colaborar con nosotros. El y sus compañeros de oficios (habrá en todo el país unos 20 técnicos floricultores) intercambian información entre ellos y con técnicos de otros países. Este supervisor tiene a su cargo la tarea de enseñar al personal en qué etapas se debe cortar la flor, cuándo y cómo fumigar y cómo arreglar una planta, entre otros asuntos. No requerimos más que cuidado, por lo que empleamos, como operarios, a gente del campo.

¿Cómo fue detectada la posibilidad de exportar?

La floricultura es una agroindustria que fortalece al campo y que genera empleos y que ya se encontraba incerta en el contexto de las exportaciones allá en la

época en la que era prioritario para el país obtener divisas. Por todo ello recibió un fuerte apoyo, primero del gobierno del Estado de México, como ya señalé, y después de Bancomext. Las flores han estado siempre contempladas dentro de los programas de apoyo a la exportación.

¿Cómo ha sido su relación con Bancomext?

Ellos han sido siempre gente muy abierta y dispuesta siempre a escuchar nuestras necesidades y a ser flexibles con ellas. Dos ejemplos de esto: como en un momento dependíamos de la exportación en un 80%, nos convenía tener nuestra deuda en dólares, así que lo planteamos al banco, nos escuchó y accedió. Y en los tiempos en que los intereses alcanzaron el 130% y ello hizo crecer mucho nuestra deuda, se mostraron dispuestos a reestructurarla. Por otro lado, sus consejerías comerciales siempre nos han brindado información e incluso han traído delegaciones extranjeras a que visiten invernaderos mexicanos. Yo creo que el 70% de los floricultores mexicanos tienen contratado crédito con Bancomext. En nuestro caso, como nos lo dió directamente, fungió como banco de primer piso.

Para finalizar, ¿Qué perspectivas tienen para un futuro inmediato?

En el mercado nacional estamos dirigiéndonos de manera directa a ciertos grupos, como restaurantes, hoteles y clientes finales, para que nuestro margen [de utilidad] sea mayor y no se vea disminuido por los intermediarios. En Estados Unidos están presentes nuestras rosas: el público las conoce y las pide. El precio es hoy en día difícil, debido a la gran competencia a la que nos enfrentamos. Pero no tenemos duda de que, por nuestra situación geográfica, México es el exportador natural de flores al mercado norteamericano. Además, con el T.L.C., esperamos que se reduzca el impuesto actual a nuestros productos, que es de 7%. Si a esto sumamos la situación que vive la producción de flores en California a la que me he referido ya, se verá que si sostenemos el ritmo de producción, dentro de 3 o 4 años seremos los principales exportadores de algunas flores. México tiene todo para ser una potencia floricultora. Hay fundamento para esperar que nuestra industria florezca.

Con este ejemplo se pretendió mostrar la importancia de la obtención de financiamiento y su correcta aplicación para el logro del éxito empresarial. Asimismo, se demuestra que no sólo los recursos monetarios son los principales generadores de

desarrollo, sino que es necesario combinarlos con la buena operación de todos los elementos que componen a la organización, como son la productividad, los recursos humanos, la comercialización, etc., y sobre todo de sus sistemas administrativos u organizacionales.

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 micros, 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 los mismos 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 que se avecina con la firma del Tratado de Libre Comercio.

Los financiamientos deben ser más flexibles, sería de gran utilidad hacer un sondeo para conocer la forma en que los empresarios desean obtenerlos, esto al compararse con el procedimiento actual, podría lograr una complementariedad entre ambos sujetos, empresarios e Instituciones Financieras públicas o privadas; así mismo, se podrían 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 es el principal objetivo a alcanzar en el corto tiempo, para de ahí buscar 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 llevaría 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 se dan 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.

ANEXOS

A. DECRETO QUE CREA LA COMISION MIXTA PARA LA MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA³²

CAPITULO I DE LA CREACION E INTEGRACION

ARTICULO 1º.- Se crea la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, en lo sucesivo a la Comisión, cuyo objeto será promover y concertar acciones entre los sectores público, social y privado, en el marco del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, así como evaluar el desarrollo y resultados de las mismas.

ARTICULO 2º.- La Comisión estará integrada por los titulares de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, la Contraloría General de la Federación, Comercio y Fomento Industrial y del Trabajo y Previsión Social, así como los de Nacional Financiera, S.N.C., y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Se invitará a formar parte de dicha Comisión a seis representantes de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales y uno de la Confederación Patronal de la República Mexicana.

Por cada representante propietario deberá nombrarse un suplente, que participará en las sesiones en ausencia de aquél.

ARTICULO 3º.- La Comisión podrá invitar, para que participen en sus reuniones, a los titulares de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y representantes de los sectores social y privado que correspondan, cuando se traten asuntos relacionados con sus respectivas atribuciones o con los intereses que representen.

ARTICULO 4º.- La Comisión contará con secretarios técnicos de acuerdo a los diferentes niveles en que se realicen sus sesiones, en los términos de lo previsto por los artículos 6º y 7º de este decreto.

³² Diario Oficial, 10 de septiembre de 199. Publicación Oficial.

CAPITULO II

DE LAS FUNCIONES DE LA COMISION

ARTICULO 5°.- La Comisión tendrá las siguientes funciones:

- I. Proponer los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidad de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, en materia de promoción de la industria micro, pequeña y mediana;
- II. Recomendar que en las acciones coordinadas con los gobiernos de las entidades federativas y de concertación con las representaciones de sector privado, se prevea la instrumentación y cumplimiento de los objetivos planteados por el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.
- III. Formular los diagnósticos que permitan a las dependencias y gobiernos estatales y municipales, conocer la problemática y necesidades de la industria micro, pequeña y mediana, a nivel regional, y aplicar las soluciones pertinentes;
- IV. Recibir los planteamientos de los sectores público, social y privado, respecto del fomento y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, y canalizarlos a las áreas competentes;
- V. Dar seguimiento y evaluar los asuntos que se traten en el seno de la misma, y
- VI. Las demás que tengan por objeto el debido cumplimiento del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

ARTICULO 6°.- A nivel nacional la Comisión será presidida por el Secretario de Comercio y Fomento de Industria e Inversión Extranjera de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien será auxiliado por el Director General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la propia dependencia.

La Comisión informará al Titular del Ejecutivo Federal, cuando menos una vez al año, el avance y resultados de los asuntos que se traten en las sesiones de la misma.

ARTICULO 7°.- A nivel estatal y regional la Comisión sesionará la penúltima y última semana de cada bimestre, respectivamente; en el primer caso será presidida por el delegado federal que corresponda y en el segundo por el de la entidad sede. El secretario técnico estará a cargo de quien designe el delegado federal que presida la sesión.

ARTICULO 8°.- Cuando la Comisión sesione a nivel estatal y regional, los representantes de las dependencias a que se refiere el artículo 2° de este decreto, serán

sus respectivos delegados en el estado de que se trate y de las entidades ahí señaladas, los que éstas designen.

La Comisión podrá invitar a estas sesiones a los gobernadores de las entidades federativas correspondientes, así como a representantes de las dependencias de los gobiernos de los estados, entidades regionales y otros organismos, cuando se traten asuntos relacionados con sus atribuciones o con los intereses que representen.

ARTICULO 9º.- La Comisión a nivel estatal y regional procurará que en sus sesiones de trabajo se traten asuntos de un mismo género, por rama de actividad industrial y, de ser posible, de una determinada localidad, a fin de abordar la problemática presentada de una forma más homogénea y eficaz y convocar a las dependencias especializadas en el tema para tratar de resolver eficientemente los planteamientos que se expongan.

ARTICULO 10.- El Ejecutivo Federal promoverá pro conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, convenios y acuerdos con los gobiernos de las entidades federativas y los sectores social y privado, para coordinar y concertar las acciones que propicien el fomento de la industria micro, pequeña y mediana.

CAPTULO III

DE LAS FUNCIONES DEL PRESIDENTE

ARTICULO 11.- El Presidente de la Comisión tendrá las siguientes funciones:

- I. Presidir y coordinar las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Comisión;
- II. Escuchar las opiniones de los miembros de la Comisión e invitados y promover la solución y desahogo de los asuntos presentados y, en su caso, formular las propuestas que procedan;
- III. Encomendar al secretario técnico de la elaboración de estudios o la profundización de los presentados a la Comisión cuando la información no sea suficiente.
- IV. Determinar el número de regiones del país, así como las entidades federativas que las conformarán, y
- V. Las demás que se requieran para el buen funcionamiento de la Comisión.

CAPITULO IV

DE LAS FUNCIONES DEL SECRETARIO TECNICO

ARTICULO 12.- El secretariado técnico tendrá las siguientes funciones:

- I. Convocar a las sesiones de la Comisión.

- II. Recibir, integrar y revisar los proyectos y propuestas que se presenten, someterlos a la consideración de la Comisión y dar seguimiento a las acciones acordadas. Para ello, deberá mantener una comunicación permanente con los diversos sectores involucrados, así como realizar los estudios que sean necesarios, y
- III. Las demás que le encomiende el Presidente de la Comisión.

B. CUESTIONARIO QUE SE APLICO A LAS EMPRESAS ENCUESTADAS.

1. ¿Cuál es el nombre y giro de su empresa?

2. ¿Cuál es el número de personas que laboran en ella?

de 1 a 15 _____

de 16 a 30 _____

de 31 a 50 _____

más de 50, especifique _____

3. ¿Cuánto tiempo tiene operando la empresa?

de 1 a 5 años _____

de 5 a 10 años _____

más de 10 años, especifique _____

4. ¿Siempre ha operado con capital propio?

SI _____

NO _____

(pase a la No. 10)

(Continúe)

5. ¿Ha solicitado alguna vez financiamiento?

SI _____

NO _____

De qué tipo?

Por qué?

6. El trámite ha seguir, ¿fue sencillo o complejo?

SENCILLO _____

COMPLEJO _____

7. Si fue complejo, ¿cuáles fueron los principales obstáculos que enfrentó y qué requisitos cumplió?

OBSTACULOS

REQUISITOS

8. ¿A quién recurrió para obtener el financiamiento?

9. ¿Cómo supo de ese apoyo financiero?

10. ¿Conoce de más instituciones que apoyen financieramente a las empresas?

SI _____

NO _____

(pase a la No. 13)

¿Cuáles?

11. ¿Tiene conocimiento de instituciones que apoyan financieramente a las empresas?

SI _____

NO _____

12. ¿Por qué no ha recurrido a alguna de ellas para la obtención de uno?

13. ¿Cómo desearía usted que se les ayudara a las empresas de su tipo?

BIBLIOGRAFIA

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, 6ª ed. México.
3. Cordera, Rolando. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. Núm. 39. Fondo de Cultura Económica. México.
4. Economía Mexicana. C.I.D.E. Núm. 7,9 y 10
5. Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, México, NAFIN, 1990.
6. Programa de Apoyo Crediticio. NAFIN, México, julio de 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. Sistema Financiero Mexicano. Ed. Pac. México, agosto de 1991.
9. Weston, F.J. Fundamentos de Administración Financiera. Ed. McGraw-Hill, México, 1990.

REVISTAS

1. Actividad Industrial, Empresarial y de Negocios. Corporación 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. Ed. Cámara Nacional de Comercio, Núm. 377, abril de 1992, México, Mensual.
5. Ibid. Núm. 378, mayo de 1992, México. Mensual.
6. Comercio Exterior. Ed. BANCOMEXT, Vól. 42, Núm. 3, marzo de 1992, México, Mensual.
7. Ibid. Vól. 42, Núm. 4, abril de 1992.
8. Ejecutivos de Finanzas. IMEF, Núm. 5, mayo de 1991, México. Mensual.
9. Ibid. Núm. 6, junio de 1992, México. Mensual.

10. El Mercado de Valores. NAFIN, México, Quincenal.

- Núm. 12, junio 15 de 1990.
- Núm. 18, septiembre 15 de 1990.
- Núm. 19, octubre 1° de 1990.
- Núm. 20, octubre 15 de 1990.
- Núm. 3, febrero 1° de 1991.
- Núm. 5, marzo 1° de 1991.
- Núm. 6, marzo 15 de 1991.
- Núm. 10, mayo 15 de 1991.
- Núm. 19, octubre 1° de 1991.
- Núm. 2, enero 15 de 1992.
- Núm. 8, abril 15 de 1992.

11. Emprendedores: al Servicio de la Pequeña y Mediana Industria. Ed. Facultad de Contaduría y Admón., UNAM. Núm. 8, marzo-abril de 1991. México, Bimestral.

12. Estrategia Industrial. Ed. CIDETI, Núm. 94, agosto de 1991, México, Mensual.

13. Exámen de la Situación Económica de México. Ed. BANAMEX, Núm. 782, enero de 1991. México, Mensual.

14. Ibid. Núm. 784, marzo de 1991.

15. Expansión. Ed. Grupo Editorial Expansión, junio de 1990. México, Quincenal.

16. Ibid. septiembre de 1991.

17. Ibid. mayo de 1992.

18. México al día. Ed. Oli-Gar, S.A., enero de 1992, México. Mensual.

19. Mundo Ejecutivo. Ed. Grupo Internacional, S.A., Núm. 157, mayo de 1992, México. Mensual.

20. Pequeña y Mediana Industria. Ed. NAFIN, Núm. 77, septiembre-octubre de 1988, México. Bimestral.

21. Revista Mensual para el Inversionista. Ed. Publicaciones Su Dinero, S.A., Núm. 64, mayo de 1992, México. Mensual.

PERIODICOS

1. El Economista. mayo y junio de 1992. México, Publicado de lunes a viernes.

2. El Empresario. Ed. Periódico "El Economista", Núm. 1, 2, 3, 4, 5, 6. junio y julio de 1992, México. Publicación Semanal.

3. El Financiero. mayo y junio de 1992. México, Publicado de lunes a viernes.

4. Ovaciones. Sección Financiera, 8 de junio de 1992, México. Publicación Diaria.

5. Publicación Gubernamental. Diario Oficial, septiembre 1991, 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. Carta Nafin para la Modernización Empresarial. NAFIN, abril de 1992, México.
3. Instrumentos de Apoyo Tecnológico para la Ind. Mediana y Pequeña. Ed. por la Direcc. Gral. de la Ind. Mediana y Pequeña. SECOFI. Núm. 5, México. 1992.
4. Lo que Necesita Saber Usted como Empresario de la Microindustria. Ed. por Direcc. Gral. de la Ind. Mediana y Pequeña. SECOFI. Núm. 10, México. 1992.
5. Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994. Ed. SECOFI, septiembre de 1991, México.

OTRAS FUENTES

1. Fórmula Financiera (Radioprograma). Radiodifusora Stereo 103, F.M. México, D.F., 30 de mayo de 1992. 6:30-9:30 hrs.